|  |  |
| --- | --- |
|  | UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDASFACULTAD DE INGENIERIASYLLABUS**MAESTRÍA EN INGENIERÍA INDUSTRIAL**:  |
| **NOMBRE DEL DOCENTE: Luz Esperanza Bohórquez Arévalo** |
| **ESPACIO ACADÉMICO (Asignatura):****DIRECCIÓN DE EMPRESAS****Obligatorio ( ) : Básico ( ) Complementario ( )****Electivo ( X ) : Intrínsecas ( X ) Extrínsecas ( )**  | **CÓDIGO: 19600024** |
| **NUMERO DE ESTUDIANTES:** | **GRUPO:**  |
| **NÚMERO DE CREDITOS: 2** |
| **TIPO DE CURSO: TEÓRICO PRACTICO TEO-PRAC:****X***Alternativas metodológicas:**Clase Magistral ( X ), Seminario ( ), Seminario – Taller ( ), Taller ( X ), Prácticas ( ), Proyectos tutoriados ( ), Otro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |
| HORARIO:  |
| **DIA** | **HORAS** | **SALON** |
| **Viernes** | De 6:00 a 9:00 a.m. | **403** |
| **I. JUSTIFICACIÓN DEL ESPACIO ACADÉMICO (El Por Qué?)** |
| **1. SINOPSIS DE LA ASIGNATURA:** El logro de los objetivos gerenciales, lo medios para lograrlos, los sistemas de control que deben darse para garantizar la buena marcha de la empresa, son responsabilidades del Director de la Empresa. La función del Director de la Empresa se integra entonces en un circuito cerrado, que va de los objetivos a las decisiones y de estas a las actuaciones, para finalmente, tomar nuevas decisiones. Las actuaciones del Director de la empresa, esta íntimamente relacionadas con las cuatro funciones básicas de una organización; Financiera, Comercial, Personal y Producción. Así las cosas, el gerente es la persona que sin ser economista, comercial, psicólogo, u otro, cuenta con las habilidades necesarias, para tomar decisiones en sus diferentes campos de actuación.1. **JUSTIFICACION:**
2. **PRERREQUISITO:** Ninguno
 |
| **II. PROGRAMACION DEL CONTENIDO (El Qué? Enseñar)** |
| **OBJETIVO GENERAL** |
| Al finalizar el módulo, el estudiante estará en capacidad de tomar decisiones que le permitan impactar en la supervivencia, el crecimiento y rentabilidad de la empresa. |
| **OBJETIVOS ESPECÍFICOS** |
| * Capacidad de tomar decisiones financieras, a partir de diagnósticos organizacionales
* Capacidad para formular y evaluar un plan de marketing que impacte en la supervivencia - crecimiento y rentabilidad de la empresa.
* Desarrollar habilidades gerenciales (inteligencia emocional, trabajo en equipo, negociación)
 |
| **COMPETENCIAS DE FORMACIÓN:***(Estas competencias planteadas en los reglamentos de la Universidad Distrital son: de* ***contexto*** *(culturales: del entorno natural y social centrada en la autonomía de los individuos),* ***básicas*** *(cognitivas: en torno a la resolución de problemas e implica las tres del ICFES: interpretación, argumentación, y proposición-),* ***laborales*** *(que facultan para desempeños de las profesiones). Las competencias se integran en estándares mínimos de calidad que permitan las transferencias y homologaciones. Se deben clasificar las competencias relacionadas:*EJEMPLO MAESTRÍA***Competencia Interpretativa:***Comprende la importancia de la gestión de las operaciones e identifica las diferentes configuraciones de los sistemas de producción de bienes y/o servicios y entiende el campo de acción del ingeniero Industrial en los procesos de gestión de la función de operaciones. **Indicadores de Medición**: Identifica las diferentes configuraciones de sistemas de producción.Relaciona e identifica en forma secuencial las diferentes actividades que se deben realizar en un proceso de gestión de operaciones. **Criterio de Evaluación:** Comprensión de la utilidad e importancia de La asignatura. **Método de evaluación:** Presentación de evaluaciones parciales para verificar el entendimiento y comprensión del proceso***Competencia Argumentativa:***Comprende los procesos de planeación, programación y control de las capacidades productivas **Indicadores de Medición**: Comprende los procesos de medición de la capacidad.Y la importancia e incidencia restrictiva de la capacidad para la realización de los procesos de producción. **Criterio de Evaluación:** Identificación de los criterios de desempeño y utilización de la capacidad como la identificación de los recursos cuello de botella y el grado de utilización de la capacidad. **Método de evaluación:** Presentación de evaluaciones parciales para verificar el entendimiento y comprensión de la estimación de la capacidad productiva y de su análisis.***Competencia Propositiva:***Estima, calcula y evalúa los sistemas de producción mediante el monitoreo y el control de los costos del sistema. **Indicadores de Medición**: Evalúa el desempeño de los sistemas de producción mediante el control de los costos de la actividad productiva. **Criterio de Evaluación:** Conocimiento sobre los procesos de determinación de los costos y su implicación en la actividad productiva. **Método de evaluación:** Evaluación a partir de la aplicación de talleres tipo caso de estudio. |
| **PROGRAMA SINTÉTICO:** *Como el Syllabus intenta ser una mecanismo investigativo del micro currículo para cada asignatura (o espacio académico) y alternativo a los currículos espontaneístas y enciclopédicos. Esta opción alternativa apunta a un currículo profundo y transversal que permita la formación de competencias (actividades, habilidades, valores para desempeños en un saber hacer en el contexto del mundo de la vida y del trabajo).* *Cada unidad Didáctica debe estar acompañada de preguntas de investigación que se resolverán con los estudiantes.* *El diseño de los contenidos se hará en torno a tres o cuatro unidades didácticas profundas y trasversales. Cada unidad didáctica debe explicitar los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales que sirvan de base para formar competencias.* **LA GESTIÓN FINANCIERA**1. El objetivo básico financiero - Flujo de caja. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje:** ----**. Estrategias didácticas:** ----.2. Decisiones financieras. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----** **Estrategias didácticas: ---**3. Diagnostico Financiero. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ---**. **Estrategia didácticas:** -----. 4. Liquidez - Rentabilidad - Endeudamiento y Valor agregado. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----**. **Estrategias didácticas:** ----**LA GESTIÓN COMERCIAL**5. Los objetivos del marketing estratégico. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----. Estrategias didácticas:** -------6. La investigación de mercados para la toma de decisiones. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----**. **Estrategias didácticas: ----**7. La gestión de marca. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ---. Estrategias didácticas:** ----. 8. Plan de marketing. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ---**. **Estrategias didácticas:** -----.**HABILIDADES GERENCIALES**9. Habilidades Gerenciales**. Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: -----**. **Estrategias didácticas:** ----.10. Habilidades Gerenciales - Inteligencia Emocional. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----**. **Estrategias didácticas:** ------.11. Habilidades Gerenciales - Negociación. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ----**. **Estrategias didácticas:** ----12. Habilidades Gerenciales - Trabajo en equipo - Coaching. **Actividades del proceso de enseñanza aprendizaje: ---**. **Estrategias didácticas:** ---- |
| **III. ESTRATEGIAS (El Cómo?)** |
| **Metodología Pedagógica y Didáctica:** (*Centrada en núcleos conceptuales y resolución de problemas en pequeños proyectos de investigación en grupos de estudiantes. Explicitar el tipo de metodología científica usada. Están centradas en el trabajo didáctico de los intereses y las ideas previas de los estudiantes. Cada unidad didáctica requiere determinar y trabajar las ideas previas, por ejemplo, en torno a la resolución de pequeños proyectos de investigación*)**.** *Aun que no se intenta únicamente enseñar a los estudiantes la metodología científica de cada disciplina implicada, si se recomienda seguir los procedimientos que siguen los investigadores de las disciplinas científicas e ingenieriles para resolver problemas similares a los que se plantearan a los estudiantes.*Se debe procurar incentivar el trabajo de grupo más que el trabajo individual. (se recomienda trabajar en grupos de tres o cuatro estudiantes)Si es posible diseñar “*tramas conceptuales evolutivas*” que permitan seguir un curso de evolución de las ideas previas de los estudiantes.En general se debe referenciar el modelo didáctico y pedagógico al cual se suscribe la propuesta de Syllabus.**A CONTINUACIÓN RELACIONAMOS DEFINICIONES EN FORMATO CONTENIDO PROGRAMÁTICO DE LA MAESTRÍA PARA SU SELECCIÓN**1. **Clase Magistral:** Orientadas al conocimiento, la comprensión de metodologías principios y problemas de un campo de conocimiento y práctica profesional, mediante procesos de recepción activos, donde el Maestrante realiza constantes y variadas operaciones mentales al intercomunicarse con los contenidos y formas de expresión que se desarrollan en una conferencia magistral. De esta manera un estudiante activo no solo relaciona sus conocimientos con los del conferencista, sino además, se interroga, explora preguntas y posibles respuestas que van surgiendo durante una buena exposición. **El estudiante:** Debe asistir preparado con lecturas previamente establecidas para participar y exponer inquietudes, se genera información para que el estudiante realice actividades de auto aprendizaje basado en el fundamento expuesto en la clase.
2. **Laboratorio:** Constituye una estrategia formativa donde las unidades de aprendizaje requieren de material e instrumental especializado. Se preparan guías y talleres para la práctica en el laboratorio. **El estudiante:** Preparar la sesión mediante la lectura del material. La actividad predominante es la experimentación y la verificación de hipótesis de trabajo como la estimación de impacto de diversas variables en el resultado, los procesos pueden ser inductivos (de los hechos a la teoría), o deductivos (validez de la teoría en los hechos).
3. **Talleres:** Estrategia formativa cuyas unidades de aprendizaje son de tipo práctico donde predominan o requieren actividades de diseño, planeación, ejecución y manejo de herramientas y/o equipos especializados. De igual manera existen talleres pedagógicos, que a diferencia de los talleres técnicos, desarrollan actividades de ejercitación—reflexión, aplicación intelectual, actitudinal y de destrezas expresivas y lingüísticas. **El estudiante: El** estudiante realiza actividades del desarrollo del taller en función del conocimiento adquirido sobre una temática específica.
4. **Cátedra-Seminario:** Se dispone un porcentaje para la cátedra del docente y un porcentaje para la presentación de un tema por parte de los alumnos. **El estudiante:** Preparación previa de la exposición por parte de los estudiantes a cargo. Lectura bibliografía por parte del grupo. Los expositores entregan con antelación documento con los aspectos relevantes.
5. **Seminario:** Planifica y programa las actividades para que se den los espacios de desarrollo del seminario, en una forma ordenada. Se imparte una metodología para el desarrollo del seminario. Coordina y participa en el desarrollo del seminario agregando valor y dirigiendo par que los participantes realicen actividades investigativas. Donde la actividad dominante es la investigación (formativa), la sistematización de conocimientos, la elaboración de informes, ensayos y reportes técnicos. Además el seminario como práctica pedagógica permite juego de roles y específicas actividades formativas de coordinación, relatoría, correlatoría, además de generar espacios dialógicos para el despliegue de competencias argumentativas, interpretativas y propositivas.
6. **Análisis de Caso:** Preparación de los casos con antelación, definición de bibliografía. Se establece las reglas del juego con la primera sesión. **El estudiante:** Leer cuidadosamente el caso y la bibliografía recomendada, prepararlo de acuerdo a las instrucciones de profesor.

**PRÁCTICAS ESPECÍFICAS:**Análisis de estados financierosPlanes de marketingTaller de Inteligencia emocionalTaller de negociaciónTaller de trabajo en equipo**PROYECTOS ESPECÍFICOS DE CÁTEDRA**El programa es completado con las siguientes actividades:* Elaboración de análisis financiero y toma de decisiones
* Elaboración del Plan de marketing de una organización
* Revisión Bibliográfica

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Horas | Horas profesor/semana | HorasEstudiante/semana | Total HorasEstudiante/semestre | Créditos |
| **Tipo de Curso** | TD | TC | TA | (TD + TC) | (TD + TC +TA) | X 18 semanas |  |
|  | 32 | 16 | 48 | 3 | 6 | 96 | 2 |

***Trabajo Presencial Directo (TD)***: trabajo de aula con plenaria de todos los estudiantes.***Trabajo Mediado\_Cooperativo (TC)***: Trabajo de tutoría del docente a pequeños grupos o de forma individual a los estudiantes.***Trabajo Autónomo (TA):*** Trabajo del estudiante sin presencia del docente, que se puede realizar en distintas instancias: en grupos de trabajo o en forma individual, en casa o en biblioteca, laboratorio, etc.) |
| **IV. RECURSOS (Con Qué?)** |
| **Medios y Ayudas:** *Estos se refieren tanto a los físicos como humanos necesarios para la actividad pedagógica y didáctica. No sólo se hacer referencia a las ayudas audiovisuales: retroproyectores de acetatos, de filminas o diapositivas, y de presentación de imágenes de computador, programas o software, sino también a la posibilidad de recursos para salidas de campo trabajo práctico de laboratorio, requerimientos para la logística y el trabajo con invitados o colaborativos con otros docentes en el aula.***RECURSOS FÍSICOS REQUERIDOS:**Independiente de los recursos para impartir clase magistral como son los elementos del aula de clase, se requieren otros recursos como:* Material Bibliográfico.
* Equipos de proyección Video Beam

|  |
| --- |
| **BIBLIOGRAFÍA** |
| **TEXTOS GUÍAS** |
| Oscar Leon Garcia. Administración Financiera. Prensa Moderna Impresores. Tercera EdiciónKotler, Phillip. Dirección de Marketing. Prentice Hall. Edicion Millenium |
| **TEXTOS COMPLEMENTARIOS** |
| Hatton, Angela. La guía definitiva del plan de marketing. Mc Graw Hill. 2003Daniel Goleman. Inteligencia Emocional Cook, Marshall. Coaching Efectivo. Como aprovechar la motivación oculta de su fuerza laboral Mac Graw Hill 2000 | La guia definitiva del plan de marketing | Mc Graw Hill | 2003 |
| **DIRECCIONES DE INTERNET** |
|  |

 |
| **V. ORGANIZACIÓN / TIEMPOS (De Qué Forma?)** |
| **Espacios, Tiempos, Agrupamientos:**Se recomienda trabajar una unidad cada cuatro semanas, trabajar en pequeños grupos de estudiantes, utilizar Internet para comunicarse con los estudiantes para revisiones de avances y solución de preguntas (esto considerarlo entre las horas de trabajo cooperativo). |
| **VI. EVALUACIÓN (Qué, Cuándo, Cómo?)***Es importante tener en cuenta las diferencias entre evaluar y calificar. El primero es un proceso cualitativo y el segundo un estado terminal cuantitativo que se obtiene producto de la evaluación. Para la obtención de la información necesaria para los procesos de evaluación se requiere diseñar distintos formatos específicos de autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación.* |
| **PRIMERA NOTA** | **TIPO DE EVALUACIÓN** | **FECHA** | **PORCENTAJE** |
| Evaluaciones escritas |  | 40% |
| **SEGUNDA NOTA** | Taller de aplicación |  | 30% |
| **EXAM. FINAL** | Trabajos extraclase |  | 30% |
| **ASPECTOS A EVALUAR DEL CURSO** |
| 1. Evaluación del desempeño docente
2. Evaluación de los aprendizajes de los estudiantes en sus dimensiones: individual/grupo, teórica/práctica, oral/escrita.
3. Autoevaluación:
4. Coevaluación del curso: de forma oral entre estudiantes y docente.
 |

|  |
| --- |
| **DATOS DEL DOCENTE** |
| NOMBRE : **LUZ ESPERANZA BOHÓRQUEZ ARÉVALO**PREGRADO : Ingeniería Industrial. Universidad -------, (1999)POSTGRADO : Especialización en Ingeniería De Calidad y del Comportamiento. Universidad Externado de Colombia (2001)Especialización en pensamiento estratégico y prospectiva. Universidad xxx (2004)Socia de la firma ASTEQ, firma con la cual actualmente presta sus servicios en asesoría y capacitación. Y de la cual se desempeñó como Directora General.De igual manera se ha desempeñado como Presidente de la firma ASTEQ S.A de C.V de El Salvador, Ha diseñado y ejecutado programas de capacitación en áreas de gestión empresarial con firmas como: FEPADE - Fundación para el Desarrollo Empresarial de El Salvador, AGG - Asociación de Gerentes Guatemaltecos, y a nivel nacional con Avianca, Laboratorios Labfarve, ARP Colpatria, entre otros.  |
|  |
| **ASESORIAS: FIRMA DE ESTUDIANTES** |
| NOMBRE | **FIRMA** | **CÓDIGO** | **FECHA** |
| **2. ASIGNACIÓN DE REVISOR PARA LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN DE:****2.1 “MODELO DE GESTIÓN DE CALIDAD BASADO EN LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO”****2.2 “DIAGNÓSTICO DE RIESGOS E IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA INTEGRAL DE GESTIÓN (SIG) PARA LOS LABORATORIOS DE INGENIERÍA MECÁNICA DE LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES”.****2.3 “PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL OFRECIMIENTO DE MECANISMOS DE VIABILIDAD, EFICIENCIA Y MEJORAMIENTOEN LA UNIVERSIDAD DISTRITAL MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL MODELO DE SISTEMA VIABLE”** | **Estudiante: Diana Wilches Torres****Estudiante: Fabián de Jesús Presiga Duque****Estudiante: María Ramírez Sánchez** | **20042196012****20072196014****20072196016** | **Acta n. 001 de febrero 4 de 2008****Acta n. 006 de julio 15 de 2008****Acta n. 006 de julio 15 de 2008** |
| FIRMA DEL DOCENTE |
|  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**FECHA DE ENTREGA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |