



375

Universidad Nacional de Lomas de Zamora
Facultad de Ciencias Económicas

RESOLUCIÓN N° C.A.E./ 375
EXPEDIENTE N° 53.101/18

LOMAS DE ZAMORA, 21 NOV 2018

VISTO, el expediente de referencia y la Resolución N° C.A.E./170 mediante la cual se aprueba el Plan de Estudio Adecuado para la carrera Licenciatura en Administración de esta Facultad, vigente a partir del año 2.019, y

CONSIDERANDO:

Que por medio de la Resolución N° C.S./95, el Consejo Superior de esta Universidad, se notifica de la Adecuación de dicho Plan de Estudio.

Que mediante el expediente de referencia, la Secretaría Académica de esta Facultad, eleva el programa de la asignatura SEMINARIO DE DIRECCIÓN GENERAL conforme a la normativa establecida.

El dictamen unánime de la Comisión de Enseñanza.

Que dicho tema fue tratado y aprobado en forma unánime por éste Consejo Académico en su reunión del día 21 de noviembre de 2018.

Por ello,

**EL CONSEJO ACADÉMICO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
RESUELVE:**

Art. 1º: Aprobar el programa de la asignatura "SEMINARIO DE DIRECCIÓN GENERAL" del ciclo de Formación Específico de la carrera Licenciatura en Administración, que consta de 15 fojas y como "Anexo I" forma parte de la presente resolución.

Art. 2º: Regístrese, comuníquese y cumplido archívese.

RESOLUCIÓN N° C.A.E./ 375
EXPEDIENTE N° 53.101/18

OMAR GABRIEL FRANCHIGNONI
DECANO

FERNANDO J. LOPEZ
SECRETARIO
CONSEJO ACADEMICO

D.de D.



Universidad Nacional de Lomas de Zamora



ANEXO I

ASIGNATURA: SEMINARIO DE DIRECCIÓN GENERAL

CARRERA: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

ÁREA TEMÁTICA: -

DEPARTAMENTO: ADMINISTRACIÓN CICLO SUPERIOR

CÁTEDRA: ÚNICA

TITULAR A CARGO DE LA ASIGNATURA: VÁZQUEZ, UBALDO GABRIEL

UBICACIÓN DE LA ASIGNATURA DENTRO DEL PLAN DE ESTUDIOS: 10mo
CUATRIMESTRE - 5to AÑO

CICLO: ---

D.de D.

MATERIAS CORRELATIVAS: ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS, MARKETING, ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

APORTES DE LA MATERIA PARA EL PERFIL PROFESIONAL:

La asignatura representa un aporte fundamental para el perfil del Licenciado en Administración en virtud que en ella se desarrollan y analizan problemáticas que constituyen temas centrales de las organizaciones modernas.

Su visión es integradora de todos los temas dictados en materias anteriores con la finalidad de que, el futuro profesional adquiera una visión sistémica de las organizaciones.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

La materia aporta al perfil entre otros los siguientes aspectos:

- Pensar en el desarrollo de la organización en un contexto dinámico y global.
- Entender los procesos de la organización y su vinculación con el medio en el cual actúa.
- Provee de habilidades de naturaleza directiva para el asesoramiento y dirección de las organizaciones.
- Aporta una visión directiva al perfil Profesional.
- Genera un contexto de aprendizaje práctico que contribuya a ver la complejidad de las organizaciones en el mercado en el cual actúan.

MODALIDAD DE CURSADA: PRESENCIAL

CARGA HORARIA:

TOTAL: 96 HORAS.

SEMANAL: 6 HORAS

TEÓRICAS: 56 HORAS

PRÁCTICAS: 40 HORAS

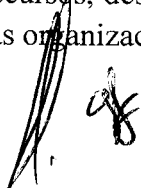
DURACIÓN DE LA ASIGNATURA: CUATRIMESTRAL

CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: OBLIGATORIA

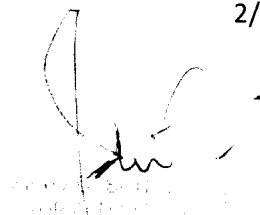
1. FUNDAMENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

La asignatura tiene por finalidad introducir al alumno dentro de un marco referencial amplio sobre la problemática de la Dirección General y la medida en que la misma condiciona el desarrollo de las organizaciones.

Se pretende que el alumno adquiera enfoques y herramientas propios de la función y el rol del Director General, apropiados para el establecimiento de políticas de dirección de los recursos, desde un punto de vista estratégico teniendo como objetivo la sustentabilidad de las organizaciones en las cuales actúa.



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



D.de D.



2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVOS GENERALES

Que el alumno logre:

- Adquirir conocimientos actualizados en torno a la problemática de la Dirección General dentro de las organizaciones y las connotaciones que la misma tiene para el desarrollo del ente.
- Conocer específicamente los principales conceptos y herramientas que requiere la dirección estratégica corporativa dentro de las organizaciones.
- Utilizar las principales técnicas de análisis, diseño, planeamiento, gestión y control de las políticas corporativas.
- Desarrollar una visión sistémica sobre el fenómeno organizacional como ente viviente, condicionante y condicionado por la problemática propia de la alta dirección.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Que el alumno logre:

- Comprender las tareas de la Dirección General.
- Adquirir habilidades para poder pensar y ver los problemas de las Organizaciones desde la óptica de la Dirección Superior.
- Entender la necesidad de establecer una Agenda Directiva que incluya las actividades necesarias para que la Organización pueda alcanzar sus objetivos.
- Pensar en la sustentabilidad de la Organización.
- Entender los procesos y analizarlos desde un enfoque sistémico.

D.de D.

3. CONTENIDOS

3.1. MÍNIMOS

El saber directivo superior y las Habilidades críticas del Director General.

El Liderazgo Directivo, La Alta Dirección, La agenda directiva y la Sustentabilidad.

Entender los procesos del Negocio, de la Dirección de Personas y de la Configuración Institucional de la Organización.

El Gobierno de las organizaciones.

Política de la Empresa y de Negocios.

La Dirección Estratégica.

La Dirección de Organizaciones en situaciones y contextos especiales.

ES COPIA DEL ORIGINAL

La Dirección General frente a los desafíos del siglo XXI.

3.2. ORGANIZACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1

La Dirección General. El saber directivo Superior y las habilidades críticas del Director General. La agenda Directiva y la sustentabilidad.

Marcos decisorios y desafíos de la empresa moderna. El saber directivo superior. El contexto organizacional. La tarea del Director General. Responsabilidad Social Empresaria. Las organizaciones sustentables. Marcos decisorios y desafíos de la empresa moderna. El saber directivo superior. Funciones gerenciales y funciones directivas. Las funciones de la Dirección General. El rol de Nº 1 de la empresa.

Decisiones Políticas y Decisiones Estratégicas. La gestión basada en la creación de valor. Modelos y herramientas. La Agenda del Nro. 1. La función directiva en el marco de la complejidad. Entender los procesos del Negocio, de la Dirección de Personas y de la Configuración institucional de la organización. El Modelo LOMAS.

UNIDAD 2

Empresa y sociedad. La dirección general frente a los desafíos del siglo XXI.

El cumplimiento de los fines y la Sustentabilidad de la Organización en el Largo Plazo. La empresa como actor social. Organizaciones socialmente responsables. Sustentabilidad. La ética en las prácticas empresariales. Obligaciones legales en las empresas. Empresa y grupos de presión. La inserción comunitaria. Desarrollo sustentable. Indicadores Sociales. Reputación. La Dirección de organizaciones estatales y sin fines de lucro. La Dirección General frente a los desafíos del siglo XXI.

UNIDAD 3

Política de empresa y de negocios.

La Política de Negocios. El entorno. Las capacidades de la Organización. Estrategia Corporativa. Estrategia de las Unidades de Negocios. Estrategia de Crecimiento. Estructuras Gestión del cambio estratégico. Desarrollo de la Estrategia en las Organizaciones. Gobierno de las organizaciones. El control Directivo. La ejecución de la Estrategia. La innovación.

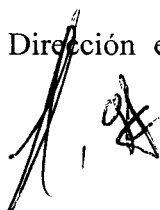
UNIDAD 4

Dirección Estratégica.

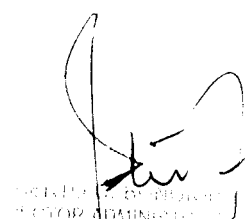
La Dirección estratégica. Introducción a la estrategia. Los desafíos de la Dirección

D.de D.





ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Estratégica. El entorno. El macroentorno. Industrias y sectores. La competencia. Aplicación práctica de las distintas herramientas y Modelos de Análisis Estratégico de análisis. La capacidad estratégica. Gobierno Corporativo. Responsabilidad Social empresaria. Los niveles de la Estrategia. Estrategia Corporativa. Estrategia de las Unidades de Negocio. Distintos escenarios competitivos. La estrategia Internacional. Las estrategias de Crecimiento. La gestión de la cartera de negocios. Matrices de análisis estratégico. Fusiones y Adquisiciones. Las funciones de la casa matriz. La implementación de la estrategia. Las estructuras de las organizaciones. Gestión de las personas, de la información, de la tecnología y de las finanzas. La innovación.

UNIDAD 5

Gobierno de las organizaciones.

Concepto de Gobierno Corporativo. El papel de los órganos de Gobierno. Distintas estructuras de propiedad. Cómo funcionan los órganos de gobierno. Cómo influyen los órganos de gobierno en la estrategia. Expectativas de las partes interesadas. Ética y responsabilidad social empresaria.

UNIDAD 6

Ejecución de la estrategia.

La estrategia en acción. El arte de la Ejecución. Los elementos de la ejecución. Los procesos básicos de la ejecución. Dirección operativa y dirección estratégica. Desarrollo de la estrategia. Revisión de la Estrategia y las operaciones.

UNIDAD 7

Innovación.

La innovación como estrategia. Distintos tipos de innovación. La tecnología y el mercado. El ciclo de vida y la innovación. Política de desarrollo de nuevos productos. Pronosticar el cambio tecnológico. Estructura organizacional e innovación.

UNIDAD 8

Liderazgo directivo. La alta Dirección.

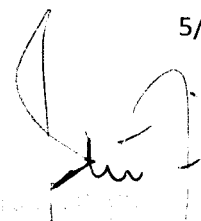
Introducción. Definición. Distintas teorías sobre el liderazgo. Distintas teorías sobre el liderazgo directivo. La naturaleza del liderazgo y del trabajo de dirección. Liderazgo participativo, delegación de responsabilidades y delegación de poder. Conductas del liderazgo eficaz. Poder e influencia. Liderazgo carismático y transformacional. Liderazgo del cambio en las organizaciones. Liderazgo en equipo y decisiones de grupo. Liderazgo estratégico de los ejecutivos. Desarrollo de las habilidades del liderazgo. Liderazgo ético y manejo de la diversidad.

D.de D.





COPIA FIEL DEL ORIGINAL



UNIDAD 9

Las habilidades directivas.

Características subjetivas y habilidades del ejecutivo eficaz. Pensamiento Sistémico. Toma de decisiones de naturaleza directiva. Resolución de conflictos y solución conjunta de problemas. Hábitos productivos. Gestión del tiempo. Inteligencia emocional. Comunicación Eficaz. Trabajo en equipo. Coaching. Negociación.

Pensamiento sistémico.

El aprendizaje organizacional. La quinta disciplina. El arte de ver los árboles sin dejar de ver el bosque. Construyendo la organización inteligente. Dominio personal. Modelos mentales. Visión compartida. Aprendizaje en equipo.

El trabajo en equipo.

El armado del equipo gerencial: selección de colaboradores, la química del grupo. Generación sinérgica de los colaboradores y su transformación en un equipo gerencial. El empowerment y el desarrollo personal.

Negociación.

Los tipos de Negociación. El proceso de negociación. El proyecto de negociación de Harvard. La negociación eficaz. Principales desafíos.

Coaching

Concepto de Coaching. Aprendizaje en el Coaching. Proceso del Coaching. Coaching Directivo.

Comunicación.

La comunicación oral eficaz. Las presentaciones. El manejo de las comunicaciones a la prensa. Comunicaciones a la comunidad. Manejo de la comunicación electrónica.

La eficacia y eficiencia directiva.

Los hábitos de los ejecutivos eficaces y eficientes. La comunicación eficaz. La delegación. Productividad personal. Manejo de la agenda.

Otras habilidades directivas.

Toma de decisiones. Manejo de crisis. Manejo del tiempo. Presentaciones efectivas. Inteligencia emocional.

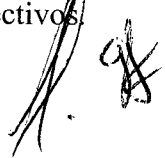
UNIDAD 10

La Dirección General en situaciones y contextos especiales.

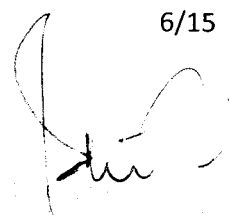
Empresas Familiares. Organizaciones sin fines de lucro. Organizaciones estatales. Dirección de emprendimientos propios (emprendedores). La Dirección general en Pymes. La Dirección en grandes organizaciones nacionales y globales. La formación de futuros directivos.

D.de D.





COPIA FIEL DEL ORIGINAL



UNIDAD 11

La dirección de emprendimientos.

Relevancia del entrepreneur. Proceso emprendedor. Tipos de emprendimientos. Comportamiento entrepreneur. Intrapreneurship. Características personales del emprendedor. Limitantes para los emprendimientos. El Start up. Dirección de un emprendimiento. Fomentar el espíritu emprendedor. Transversalidad entrepreneur del modelo LOMAS.

UNIDAD 12

La dirección de empresas familiares.

Dirección de empresas familiares. Consejo de familia. Protocolo familiar. Propiedad y familia. Modelo de los tres círculos. Particularidades de la empresa familiar. Parentesco y Autoridad. Cultura, compromiso y valores. Desarrollo de carrera de familiares. Delegación en las empresas familiares. Dividendos y remuneraciones. Traspaso generacional. Plan de sucesión. Dirección de Pymes.

4. BIBLIOGRAFÍA

4.1. OBLIGATORIA

Dirección Estratégica. Johnson Gerry, Scholes Kevan, Whittington Richard. Editorial Pearson Educación, Prentice Hall, 7° ed, Madrid, España, 2006.

Liderazgo en las Organizaciones. Yukl, Gary, Editorial Pearson Educación, Prentice Hall, 6° Ed. Madrid, España, 2008.

La Quinta Disciplina. Senge Peter. Editorial Granica, 2°Ed. Buenos Aires, 1992 (5). Mayonesa. Levy Alberto. Editorial Granica, Buenos Aires, 2006.

4.2. GENERAL RECOMENDADA

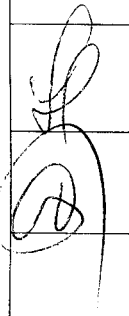
La Estrategia del Océano Azul. Chan Kim Y., Mauborgne R., Norma, Ed. 2008

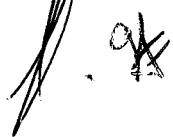
El Arte de la Ejecución en los Negocios. Charam Ram, Bossidy Larry. Aguilar, 1ª Ed. Buenos Aires. 2003.

Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva, Covey Stephen R. Paidós, 1ª Ed. Buenos Aires, 2005.

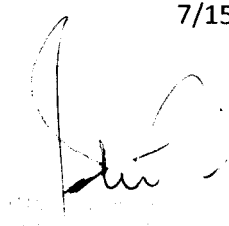
Liderando la Innovación y la Creatividad. Dambra Luis, Luchi Roberto. Ed. Temas, Bs. As. 1° edic. 2005.

La Gerencia de Empresas. Druker, Peter. Sudamericana, Buenos Aires. 1963. Pasión por Emprender. Freire, Andy. Aguilar, 1ª Ed.,

D.de D.




COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Buenos Aires. 2004.

Si, de Acuerdo-Cómo negociar sin ceder. Fisher Royer, Ury William. Patton Bruce M. Norma, Ed. 2003.

Inteligencia Emocional. Goleman Daniel. Zeta Editores, Buenos Aires, Ed. 2009.

El Líder Resonante Crea Más. Goleman Daniel, Boyatzis Richard y McKee Annie. Debolsillo, 1ª Ed., Buenos Aires. 2008.

Compitiendo por el Futuro. Hamel Gary, Prahalad C.K.. Ariel, 1ª Ed. Barcelona, España, 1998.

El Líder del Futuro. Hesselbeinf F.; Goldsmith M., Deusto, Ed. 2007.

Execution Premiun. Kaplan Robert, Norton David. Deusto, España, 2008.

Marketing Lateral. Kotler Philip, Trias De Bes Fernando. Ed. Pearson, Madrid. 2004.

Directivos no MBAs. Mintzberg Henry. Deusto, 1ª Ed. Barcelona, España. 2005.

La mente del estratega. Ohmae Kenichi. Editorial McGraw-Hill, Ed. 2004.

Supere el no. Ury William. Grupo Editorial Norma. Ed. 2006.

Coaching. El Arte de Soplar Brasas. Wolk Leandro. Gran Aldea, Ed. 2008

5. ENCUADRE METODOLÓGICO

5.1 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

La materia prevé una diversidad de dinámicas para favorecer la formación y entrenamiento en las temáticas propias de la asignatura. Las que se desarrollan con mayor detalle en los siguientes puntos.

5.1.1. ACTIVIDADES TEÓRICAS

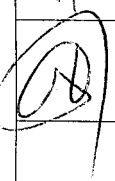
Las clases se dictarán de manera expositiva y con fundamentos del tema tratado, se realizará la lectura de la bibliografía obligatoria y recomendada para establecer la comprensión de los conceptos.

Estas están destinadas al desarrollo de los contenidos de la materia, donde el docente explicará su interpretación de la bibliografía y expondrá su enfoque sobre cada tema bajo análisis.

5.1.2. ACTIVIDADES PRÁCTICAS:

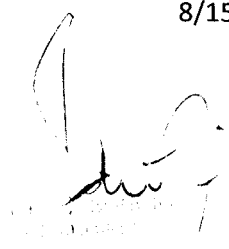
Complementariamente con las clases teóricas, se desarrollarán trabajos prácticos sustentados en análisis de casos y ejercicios de toma de decisiones que favorezcan la integración entre los participantes y el desarrollo de habilidades específicas vinculadas a los contenidos. Además se desarrollará un trabajo de campo de elaboración grupal.

D.de D.





ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Método de Casos: El enfoque que la cátedra pretende con esta metodología, es generar un contexto de aprendizaje, en el cual los alumnos vivan una experiencia en formación directiva. Para tal fin el tratamiento de los casos será una de las metodologías más usadas. En relación al material utilizado, se trabajará sobre distintos tipos de casos: pequeños casos, casos cortos, de mayor desarrollo para el análisis, además de casos integradores. Cuando las condiciones hagan posible su realización, se presentará a los alumnos casos reales y experiencias en primera persona.

Generalidades de los Trabajos Prácticos

Son la esencia de la metodología de enseñanza propuesta. El desarrollo de la asignatura se genera a partir de ellos.

Estos poseen las siguientes características: son obligatorios y parte de la evaluación para acreditar los saberes de la materia.

Tiene como propósito favorecer el desarrollo de las capacidades del alumno para el análisis, diseño e implementación de políticas vinculadas al desarrollo organizacional y la alta estrategia, así como la aplicación en situaciones reales de las principales habilidades directivas abordadas en el curso.

La metodología a seguir es la indicada en una guía de orientación que se suministra a los alumnos junto con la asignación de los temas.

Para su realización cualquier tipo de fuente puede ser consultada al respecto, siendo imprescindible la referencia de las mismas.

Cada equipo contará con libertad en los formatos y metodologías de presentación, pudiendo utilizar cualquier tipo de soporte audiovisual, siempre que éstos respeten las normas formales de presentación.

Todo Trabajo Práctico deberán ser presentado mediante una exposición, para lo cual se establecerán tiempos determinados, el cumplimiento de estos es parte de la evaluación correspondiente a la performance del equipo.

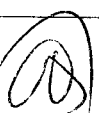
Para la realización de los Trabajos Prácticos, cada uno de los equipos contará con un Coach designado específicamente, si bien todos los integrantes se encuentran a total disposición. El Coach asignado brindará asesoramiento y feedback al equipo siguiendo los lineamientos y tareas que éste le encomiende.

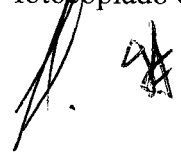
Normas formales para la entrega

Todo trabajo práctico a ser presentado con entrega, deberá reunir las siguientes condiciones de aceptación:

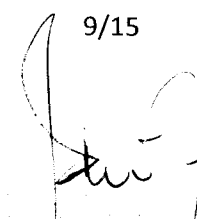
1. Hoja carta o A4, color blanco, lisa, escrita de una sola carilla, a simple espacio, con doble interlineado entre párrafos, márgenes estándares (aproximadamente 2,5 y 3 cm.), letra tipo arial, times new roman o tahoma, tamaño 12; Títulos tamaño 14 en negrita; Subtítulos tamaño 12 en negrita y subrayado.
2. Si hubiera material a incorporar que no pudiera tipearse, el mismo deberá ser fotocopiado en hojas del mismo tamaño que las del resto de la presentación.

D.de D.





ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

9/15


3. La presentación en papel deberá acompañarse por un cd u otro medio digital con la totalidad de los archivos volcados en papel (aquel material fotocopiado -si lo hubiere- se presentará escaneado), como así también los archivos audiovisuales elegidos como soporte de las exposiciones.
4. El material (papel y digital) etiquetado con el nombre del equipo y sus integrantes.
5. Cada Trabajo Práctico deberá ser entregado indefectiblemente una semana antes de la fecha de exposición establecida en la agenda propuesta por la cátedra; sólo la cátedra podrá modificar dicha fecha, comunicando el cambio. La presentación fuera de término invalida el Trabajo Práctico.

NOTA: Se indica durante las clases, que trabajos se deben imprimir y cuáles solo se entregarán en formato digital.

Enumeración y lineamientos generales. Tipos de Trabajos Prácticos

- De Team Directivo (TD)
- De Team de Proyectos (TP)

Los TDs se realizarán por grupos formados por los alumnos libremente, teniendo sólo como requisito que el número de integrantes sea entre 6 y 8.

Los TPs los llevarán adelante, grupos conformados por la cátedra para trabajos específicos a desarrollarse durante una jornada específica.

Se prevé la realización y presentación de los siguientes trabajos prácticos y ejercitaciones:

- Presentación de Ficha y Test Inicial.
- Presentación del Team Directivo (TDs).
- Tratamiento de Casos.
- Investigación Biográfica.
- Análisis Estratégico en Tiempo Real.
- Workshop Cambio Organizacional.
- Entrevistando al Nº1.
- Modelos teóricos Vs. Realidad. Brechas.
- Estrategizando (desarrollo de la Estrategia de una Organización).
- Ateneo Bibliográfico.
- Convirtiéndome en Director General. Plan de desarrollo profesional. Experiencia Económicas Lomas.

Trabajos prácticos grupales.

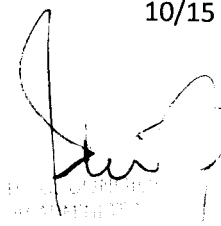
- Presentación del equipo grupal denominado Team Directivo.
- Tratamiento de Casos de Negocios (Analizando como un Director General).
- Investigación Biográfica de un Director General (conociendo a los Directores Generales).
- Análisis estratégico del Lanzamiento de producto en tiempo real (decidiendo como

D.de D.





COPIA FIEL DEL ORIGINAL



un Director General). Workshop de simulación.

- Taller de cambio organizacional.
- Identificación de las brechas de gestión Visión vs. Realidad de la función Directiva.
- Análisis estratégico corporativo (Estrategizando como un Director General).
- Ateneo bibliográfico

Trabajos prácticos individuales.

Los trabajos individuales permiten llevar adelante un seguimiento más personalizado de cada uno de los integrantes de los grupos, como así también analizar más profundamente los temas en cuestión y fijar de mejor manera los conceptos teóricos.

- Presentación de ficha personal.
- Test inicial de conocimientos previos.
- Entrevista personal a un Director General.
- Convirtiéndome en Director General, postulación personal para el puesto de Director General de una organización.

Desarrollo de actividades prácticas.

Actividad 1

INDIVIDUAL: Presentación individual de cada uno de los alumnos exponiendo sus expectativas de la materia y sus expectativas de su carrera profesional.

INDIVIDUAL: Presentación de ficha individual. La misma contiene aspectos personales, académicos y laborales del alumnado.

INDIVIDUAL: Explicación y entrega de la agenda para el cuatrimestre en curso con las fechas de todos los trabajos prácticos y los temas teóricos de la materia. Explicación y entrega del Manual del Participante donde se detallan y desarrollan cada trabajo practico, tanto grupal como individual, procedimientos y normas de presentación.

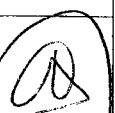
GRUPAL: Formación de equipos de alumnos para la realización de trabajos prácticos grupales. A los efectos de esta cátedra, internamente se los denomina "Team Directivos".

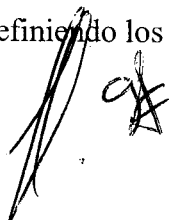
Actividad 2

GRUPAL: Presentación y exposición oral de los equipos denominados "Teams Directivos" del trabajo practico denominado "Entendiendo a la Dirección General", en el cual se presentan las responsabilidades y funciones de cada área de una organización, el aporte que la misma realiza a la dirección General y el perfil requerido del Director General.

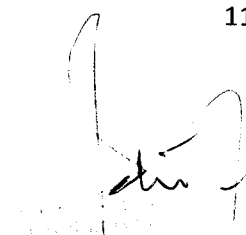
GRUPAL: Explicación de los lineamientos de los trabajos prácticos grupales denominado "Analizando como un Director General I, II y III", (Tratamiento de casos de negocios), definiendo los casos a abordar y la metodología de análisis.

D.de D.





ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Actividad 3

GRUPAL: Dictado de Lineamientos del Trabajo Práctico denominado "Estrategizando como un Director General" (Diseño de Estrategia Corporativa), Definición de los sectores industriales y empresas (reales) a analizar.

Actividad 4

GRUPAL: Análisis, Discusión y debate de Videos y Artículos con Problemáticas Actuales Vinculadas a la Dirección General.

Actividad 5

GRUPAL: Presentación y exposición oral de cada equipo del trabajo práctico denominado "Analizando como un Director General I", (tratamientos de casos de negocios) donde cada equipo argumentara su enfoque y se debatirá la problemática con el resto del curso.

Actividad 6

GRUPAL: Presentación y exposición oral de "Conociendo a los Directores Generales, Investigación Biográfica de un Director General de gran trayectoria e influencia en el mundo de los negocios del ámbito nacional o internacional".

Actividad 7

GRUPAL: Realización del "Workshop de Cambio Organizacional". Consiste en un taller presencial en el cual se realizara un ejercicio de prospectiva de alta estrategia aplicando herramientas y modelos de análisis organizacional.

Actividad 8

Evaluación Parcial: (teórico / práctica).

GRUPAL: Presentación del Análisis y Exposición Oral del trabajo práctico "Lo que leen los Directores Generales I", Análisis Bibliográfico de una obra literaria fundamental para la Dirección General.

Actividad 9

GRUPAL: Presentación del Análisis y Exposición Oral del trabajo práctico "Lo que leen los Directores Generales II", Análisis Bibliográfico de una obra literaria fundamental para la Dirección General.

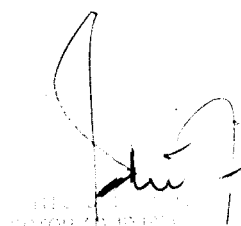
GRUPAL: Presentación y exposición oral de cada equipo del trabajo práctico denominado "Analizando como un Director General II", (tratamientos de casos de negocios) donde cada equipo argumentara su enfoque y se debatirá la problemática con el resto del curso.

D.de D.





COPIA DEL ORIGINAL



Actividad 10

GRUPAL: Presentación del Análisis y Exposición Oral del trabajo práctico "Lo que leen los Directores Generales III", Análisis Bibliográfico de una obra literaria fundamental para la Dirección General.

Actividad 11

GRUPAL: Presentación del Análisis y Exposición Oral del trabajo práctico "Lo que leen los Directores Generales IV", Análisis Bibliográfico de una obra literaria fundamental para la Dirección General.

Actividad 12

INDIVIDUAL: Presentación y Exposición del Trabajo "Entrevistando al Nro. 1" Entrevista personal en Profundidad a un Director General de una organización indagando función, pensamientos, decisiones etc.

GRUPAL: Presentación de Informe y Exposición Oral "Identificando las Brechas de Gestión", verificando la brecha existente entre el real accionar de un Director General según lo investigado en las entrevistas personales y la visión Ideal de un Director General.

Actividad 13

GRUPAL: Presentación de Informe y Exposición Oral de la Actividad "Decidiendo como un Director General" (Articulación con Asignatura de Marketing), analizando la simulación del lanzamiento de un producto y el Plan de Marketing presentando en términos reales en las diferentes exposiciones realizadas en las semanas anteriores por la Cátedra de Marketing.

Actividad 14

GRUPAL: Presentación y exposición oral de cada equipo del trabajo práctico denominado "Analizando como un Director General III", (tratamientos de casos de negocios) donde cada equipo argumentará su enfoque y se debatirá la problemática con el resto del curso.

Actividad 15

Evaluación Parcial (teórico / práctica)

GRUPAL: Seguimiento de Grado de Avance de los próximos trabajos a ser presentados.

Actividad 16

GRUPAL: Presentación de Informe y Exposición Oral del Trabajo Práctico "Estrategizando como un Director General" (Diseño de Estrategia Corporativa), propuesta de estrategia corporativa con un horizonte de 5 años para la organización designada.

Actividad 17

INDIVIDUAL: Presentación y exposición del trabajo "Convirtiéndome en Director

13/15

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ROBERTO C. BONGIORNO
ROBERTO C. BONGIORNO
DIRECTOR ADMINISTRATIVO

D.de D.



General", cada participante se postulará para ocupar el puesto de Director General de una organización.

GRUPAL / INDIVIDUAL: Entrega de un CD/DVD conteniendo todos los trabajos prácticos realizados por el alumno, tanto individualmente como en grupo, en sus versiones finales corregidas.

6. RECURSOS DIDÁCTICOS

Los recursos didácticos de la cátedra serán:

Pizarrones, proyectores, etc.

Libros, Revistas especializadas sobre la materia, artículos periodísticos, etc.

Videos y entrevistas en vivo.

Uso de Campus Virtual.

Los participantes contarán en todo momento con el acompañamiento de un equipo de **coaches** (entrenadores), lo que permite la creación de instancias de interacción, más allá de las presenciales, y dar un seguimiento más personalizado a cada alumno.

7. CRITERIOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

7.1. ACREDITACIÓN

Los criterios de evaluación contienen, básicamente, las siguientes prescripciones:

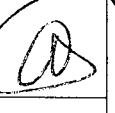
- Demostrar dominio teórico de los contenidos desarrollados.
- Explicar las realidades organizacionales desde perspectivas teóricas claras.
- Resolver situaciones organizacionales en el nivel de la casuística.
- Desarrollar experiencias de campo significativas para el futuro desempeño profesional.

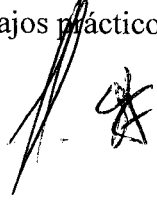
La acreditación de la materia se logra con exámenes parciales que abarquen los contenidos desarrollados. Se pretende que los mismos sirvan como elemento de medición para establecer el nivel de comprensión de dichos contenidos y también como indicador para los estudiantes de su rendimiento y aprendizaje.

Desde el punto de vista de la evaluación de logro de los objetivos propuestos, la cátedra utilizará distintos criterios a los cuales sus docentes se ajustarán en la medida de las necesidades y expectativas que deben alcanzar.

Se evaluará de manera periódica el grado de comprensión e internalización de los contenidos enseñados, además de analizar la participación en clase, la realización de los trabajos prácticos y los niveles de trabajo autónomo de los alumnos fuera del aula.

D.de D.





ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

14/15


ROBERTO C. BONGIORNO
DIRECTOR ADMINISTRATIVO

7.2. EVALUACIÓN

Según Régimen de promoción, aprobación y calificación aprobado por Resolución Nº C.A.E./172 del 31 de octubre de 2018, Arts. 2º al 8º, 12º y 13º, se establece que: "...el alumno será evaluado por medio de dos o tres exámenes parciales escritos u orales, de carácter teórico y/o práctico, en los casos de ausencia o desaprobación de alguno de los exámenes parciales, existe una única instancia de "recuperatorio" del examen desaprobado o no rendido. Dicha instancia se llevará a cabo una vez finalizado el período de toma de exámenes parciales.

Para la calificación parcial y final se utilizará una escala numérica de 0 a 10, donde 0 a 3 es desaprobado y de 4 a 10 aprobado considerando la siguiente escala:

Calificación	Resultado	Porcentaje de contenidos aprobados
0 a 3	Desaprobado	0 a 59 %
4 a 5	Aprobado	60 a 64 %
6	Aprobado	65 a 69 %
7	Aprobado	70 a 79 %
8	Aprobado	80 a 89 %
9	Aprobado	90 a 99 %
10	Aprobado	100 %

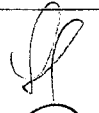
La calificación final se conformará por el promedio de las instancias evaluativas aprobadas. La obtención de una calificación de 4 o superior en cada una de las instancias evaluativas implica la promoción de la materia.

La obtención de una calificación de 3 o inferior en 2 instancias evaluativas implica la desaprobación de la materia. Por otro lado la inasistencia a 2 o más instancias evaluativas implicara la condición de Ausente..."

De acuerdo a lo establecido por los Art. 9º al 11º del mencionado Régimen, las materias que se desarrollen bajo la modalidad de Seminarios con asistencia obligatoria cumplirán las siguientes consideraciones "...los seminarios establecerán en sus respectivos programas las instancias evaluativas que serán exigidas para su aprobación. Para la aprobación de los seminarios los alumnos deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Aprobar todas las instancias evaluativas con una calificación de 4 o superior de acuerdo a la escala establecida precedentemente.
- Cumplir con el régimen de asistencias obligatoria, pudiendo ausentarse en un máximo de 6 clases.
- Acreditar las Practicas Profesionales Supervisadas (PPS) de su respectivo Seminario.

Los seminarios no podrán rendirse en la instancia de exámenes finales libres.

D.de D.





COPIA FIEL DEL ORIGINAL