



San Francisco, 27 de septiembre de 2022

VISTO lo dispuesto por la Ordenanza N° 1383/12, y

CONSIDERANDO:

Que por medio de esta normativa y mediante el dictado de asignaturas electivas es posible incorporar perfiles propios de la región a efectos de adaptar los diseños curriculares a las necesidades de la misma.

Que en tal sentido y en cumplimiento de las reglamentaciones vigentes, y a propuesta de los Departamentos respectivos los Consejos Directivos de las Facultades Regionales definirán cuáles serán las materias electivas, área del conocimiento, objetivos generales y específicos que justifiquen la inclusión, carga horaria, sus contenidos analíticos, bibliografía, modalidad de dictado, propuesta pedagógica, y sus correspondientes correlatividades debidamente justificadas.

Que el Consejo Departamental de Ing. en Sistemas de Información elevó al Consejo Directivo de esta Facultad Regional San Francisco la propuesta de implementación de materias electivas.

Que la Comisión de Enseñanza evaluó la propuesta emitiendo despacho favorable.

Que el dictado de la medida se efectúa en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD REGIONAL SAN FRANCISCO
DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1°.- Aprobar el dictado de la asignatura Gestión Empresarial (5 hs. anuales) como materia electiva parte de la currícula de la Carrera Ingeniería en Sistemas de Información del área Gestión Ingenieril, a dictarse en el quinto nivel, con modalidad anual, con una carga horaria de 5 horas semanales, a partir del Ciclo Lectivo 2023.

ARTÍCULO 2°.- Aprobar en Anexo I, objetivo general y objetivos específicos que justifican la inclusión de dicha materia, las correlatividades debidamente justificadas, el programa analítico, la bibliografía y la propuesta pedagógica.



Ministerio de Educación
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional San Francisco

2022 - Las Malvinas son argentinas

ARTÍCULO 3°.- Regístrese. Comuníquese. Elévese al Rectorado a sus efectos y archívese.

RESOLUCIÓN CD N°: 509/2022



Ing. JUAN CARLOS GALLONI
Secretaría Académica

Firma Digital

Aprobación del Documento por Juan Carlos Calloni
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL FR SAN FRANCISCO



Ing. Alberto R. TOLOZA
Decano

Firma Digital

Aprobación del Documento por Alberto Toloza
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL - FR SAN FRANCISCO



Anexo N° I **Gestión Empresarial**

1. Objetivos generales y específicos que justifican la inclusión de la Materia

Objetivos Generales:

Al finalizar el curso, se espera que el alumno haya adquirido capacidades e incrementado sus aptitudes para relevar, analizar, diagnosticar, seleccionar, aplicar y evaluar estrategias, criterios y herramientas de gestión de organizaciones en general; siempre tendiendo a la excelencia. Para ello deberá interpretar y relacionar variables tecnológicas, económicas, humanas y sociales que actúan en el sistema y su contexto significativo actual.

En base a lo anterior, los objetivos generales de la asignatura son:

- Desarrollar el concepto de Gestión de la Excelencia.
- Determinar el rol del Responsabilidad Social Empresaria en las organizaciones actuales.
- Crear y gestionar los indicadores (KPI).

Objetivos específicos:

- Desarrollar habilidades para observar y cuestionar acciones y decisiones.
- Realizar enfoques sistémicos como estrategia analítica y de resolución.
- Manejar información conceptual y operativa adecuadamente.
- Elegir y aplicar la herramienta más adecuada de análisis, de acuerdo con la complejidad del proceso que se quiera analizar.
- Adquirir conceptos y habilidades en torno a la negociación y a la inteligencia emocional.
- Conocer diferentes modos de liderazgo y lograr un enfoque crítico, que permita resolver problemas en las diferentes áreas de una empresa.
- Promover la flexibilización del pensamiento, para mejorar la innovación y creatividad a la hora de resolver inconvenientes.
- Integrar un equipo de trabajo multidisciplinario, donde el alumno pueda expresar sus ideas, convencer al resto y reinventar sus posibles soluciones de acuerdo con las nuevas filosofías empresariales.



2. Correlatividades debidamente justificadas

El estudiante para **Cursar** Gestión Empresarial debe tener:

Cursada:

Ingeniería y Sociedad. Se elige esta materia, para que el alumno tenga un conocimiento mínimo previo, en lo que respecta a las proyecciones de un ingeniero, el alcance de la profesión y el tratamiento de los recursos.

Legislación. El objetivo es que el alumno tenga conocimiento previo en lo que respecta al marco legal de acción, la ética y la responsabilidad social

Economía: Se elige esta materia por los conceptos de la macroeconomía, puntos de equilibrio y costos; son necesarios para las unidades de gestión y análisis de procesos.

El estudiante para **Rendir** Gestión Empresarial debe tener:

Aprobada:

Ingeniería y Sociedad. Es necesario que el alumno conozca los conceptos de responsabilidad social y el cuidado y optimización de los recursos.

Legislación. Se elige esta materia para que el alumno tenga incorporado los conocimientos mínimos en lo que respecta al marco legal y la ética.

3. Programa analítico

Unidad N°1. Liderazgo: Roles y responsabilidades de los líderes y los gerentes. Motivación, influencia. Relación del Liderazgo con el Modelo de una Gestión Empresarial de Excelencia: Dirección Estratégica.

Unidad N°2. Comunicación: Relaciones efectivas y Comunicación. Los Actos Lingüísticos. El Arte de Comunicarse en las organizaciones. Cuerpo, Lenguaje y Emoción. Las Conversaciones en la Empresa. Liderazgo y Comunicación.

Unidad N° 3. Gestión de las personas: Organización de las personas y del trabajo; educación, capacitación y desarrollo. Confección de perfiles de puestos. Entrevistas laborales, metodología y finalidad. Assesment Center.

Unidad N° 4. Planeamiento estratégico: Estrategia empresarial. Estrategias Genéricas de Porter. Distintos Modelos de análisis: Matriz FODA, modelo 5 Fuerzas de Porter, Matriz BCG.



Unidad Nº 5. Enfoque a clientes y mercados: Conocimiento de mercados y clientes; relaciones con los clientes; redes de comercialización; gestión de devoluciones y reclamos; satisfacción y lealtad de los clientes. Cliente externo – Cliente interno.

Unidad Nº 6. Gestión de los procesos: Análisis de los procesos en los diferentes departamentos. TPM. Lean Manufacturing. Herramientas de análisis. Análisis 5W. Brainstorming. Ishikawa. 7 pasos de la mejora. Análisis PM. Análisis de Riesgos del proceso (ARP).

Unidad Nº 7. Gestión de los recursos: Recursos económicos y financieros. Información y conocimientos. Tecnología y optimización de recursos. Teoría de la restricción. Recursos naturales.

Unidad Nº 8. Resultados: KPI. Indicadores (principales y secundarios). Cómo crear un indicador. Medir Resultados de la gestión (satisfacción del cliente, económico y financieros, operativos, entre otros). Lo que no se mide no se puede mejorar: Concepto y aplicación.

Unidad Nº 9. Toma de decisiones – Inteligencia emocional: Teoría de la toma de decisiones. Concepto y aplicación de la inteligencia emocional. Teoría de juegos. Árbol de decisiones. Contingencias. Evaluación de las decisiones. Estudio de casos. Aplicaciones.

Unidad Nº 10. Negociación: Concepto ganar-ganar. Tipos de Negociación. Etapas y finalidad de la negociación.

Unidad Nº 11. Responsabilidad social empresarial: Responsabilidad. Sustentabilidad. Relación con el entorno físico, social y económico. Modelos paradigmáticos actuales en gestión y dirección empresarial. Estudios de casos. Emergentes y tendencias

Unidad Nº 12. Gestión de la creatividad y la innovación como potencial competitivo: El valor de la creatividad y la innovación en el mundo actual. Modelos mentales y supuestos colectivos. Formas favoritas del pensamiento. Flexibilidad y transformación. Gestión del conocimiento.

4. Bibliografía

- Apunte de la cátedra (2020). Nicolás Negro.
- Las 21 leyes irrefutables sobre liderazgo. John Maxwell. ISBN 9781602550278
- Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Stephen Covey. ISBN 9788449330568
- La quinta disciplina. Peter Senge. ISBN 9789506414214.
- La organización inteligente. Choo, Chun Wei. ISBN 9789706134479.
- Técnicas de Gestión de empresas. Carlos Romero. ISBN 9788471144294.
- Resolución de problemas y toma de decisiones. Antonio Milano. ISBN 9505372566.



- El círculo de la innovación. Tom Peters. ISBN 8423422941
- Inteligencia competitiva: En los negocios y en las organizaciones. Ricardo Ricciardi. ISBN 9505375964
- El arte y la ciencia de las decisiones correctas: ¿Por qué decidirlo a cara o cruz? H.W Lewis. ISBN 8423416712
- Gestión y éxito empresario. Guillermo Mario Vinitzky. ISBN 9505372086
- Planeamiento Estratégico. Raúl Choque Larrauri. ISBN 9786123042981
- Las 5 fuerzas de Porter. Michael Porter. ISBN 9782806276469
- La Inteligencia Emocional. Daniel Goleman. ISBN 9501519910.
- La Inteligencia Emocional en la Empresa. Daniel Goleman. ISBN 9871402031
- Conversaciones difíciles. Sheila Heen. 9580452032
- Obtenga el Sí: el arte de negociar sin ceder. Roger Fisher. ISBN 8498751071

5. Propuesta pedagógica

a) Modalidades de Enseñanza empleadas según tipo de actividad (Teórica-Práctica):

La enseñanza se encuadra en actividades teórico-prácticas. Las mismas requerirán una activa participación del estudiante. En ocasiones, serán los estudiantes los que expondrán temas particulares.

b) Recursos Didácticos para el desarrollo de las distintas actividades:

El dictado de clases se expone con la ayuda de proyecciones en PowerPoint y Prezi. Se contará con un campus virtual de la materia, donde se anexará información, videos y sitios WEB de consulta. A lo largo del desarrollo de las clases, se presentarán casos prácticos reales y juegos de rol e interpretación. La bibliografía más relevante para el curso está disponible en Internet y en apuntes de la cátedra.