



Universidad Nacional de Salta

**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 - 4400 SALTA
T.B. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
E-mail: unsaing@unsa.edu.ar

Salta, 10 de Diciembre de 2.004

861/04

Expte N° 14.329/04

VISTO:

La presentación del Ing. Ricardo Jakúlica e Ing. Osvaldo Pacheco, mediante la cual solicitan autorización para el dictado del curso denominado "Aspectos Básicos para un Gerenciamiento eficaz" como Requisito Curricular; teniendo en cuenta que está destinado a los alumnos de 4° y 5° de las carreras de Ingeniería estando a cargo de Ing. Sergio Galdeano el dictado de la primera parte; atento que, con la anuencia de la Escuela respectiva, la Comisión de Asuntos Académicos, mediante Despacho N° 276/04, aconseja autorizar el dictado y en uso de las atribuciones que el son propias;

EL HONORABLE CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE INGENIERIA
(en su sesión ordinaria del 17 de Noviembre de 2.004)

RESUELVE

ARTICULO 1°.- Tener por Autorizado el dictado del curso denominado "ASPECTOS BASICOS PARA UN GERENCIAMIENTO EFICAZ" (primera parte), como Requisito Curricular de Curso de Actualización para Ingeniería Industrial, Curso Complementario Optativo para Ingeniería Química y Curso Optativo para Ingeniería Civil, para los alumnos de 4° y 5° año de los Planes de Estudios 1.999 de las carreras de Ingeniería de esta Facultad, con un crédito de 30 (treinta) horas, según el texto transcrito a continuación:

- **Nombre del Curso:**
"ASPECTOS BASICOS PARA UN GERENCIAMIENTO EFICAZ"
- **Responsable del Curso:** Ing. Sergio GALDEANO.
- **Destinatarios:** Alumnos de 4° y 5° año de las carreras de Ingeniería Industrial, Química y Civil.
- **Cupo máximo:** 40 alumnos.
- **Duración:** 19 de Noviembre al 10 de Diciembre de 2.004.
- **Objetivos Generales:** Capacitar a los futuros profesionales en áreas de gerenciamiento de competencia eminentemente profesional vinculadas al logro de resultados deseados dentro de la empresa ya las relaciones sociales y comerciales necesarias para un buen gerenciamiento.

..//



Universidad Nacional de Salta
**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 - 4400 SALTA
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
E-mail: unsaing@unsa.edu.ar

- 2 -

861/04

Expte N° 14.329/04

- **Metodología de Enseñanza Aprendizaje:** Dado la amplitud de cada tema y el tiempo disponible, se emplearán los métodos de exposición o disertación teórico práctico para la transferencia de los contenidos conceptuales, y Talleres grupales para el desarrollo de los casos prácticos que se proponen, abordando contenidos procedimentales y actitudinales.
- **Lugar:** Microcine de la Facultad de Ingeniería.
- **Horario:** a convenir con los alumnos el primer día de clase, 19 de Noviembre de 2.004 a horas 9:00.
- **Cantidad de horas para acreditar:** 30 horas.
 - a) Cantidad total de horas presenciales 18 horas
 - b) Horas estimadas para la preparación de prácticos y evaluación y visitas técnicas: 9 horas
 - c) Cantidad de horas destinadas al examen 3 horas
- **Materiales a utilizar:** Retroproyector de transparencia, Proyector de Diapositivas, Cañón de Multimedia y Videos para proyección de Películas didácticas. Se aportarán diferentes publicaciones técnicas, los que se emplearán en el desarrollo de Talleres Grupales.
- **Evaluación:** Los alumnos prepararán un trabajo final que servirá para la evaluación final y aprobación del curso, que se calificará en la escala de 0 a 10. Los Trabajos Prácticos que desarrollaran durante el cursado, deberán ser aprobados en su totalidad para llegar a la instancia de la evaluación final. Asimismo, deberán contar con el 80% de asistencia.
- **Programa del Curso:**

Negociación: Acuerdo. Obstáculos para la cooperación. Preparación. Acción y reacción: Un círculo vicioso. Mirar desde arriba. Ponerse del lado del contrincante. La seguridad. Reconocer las diferencias. El valor de replantear y no rechazar. El puente de Oro. ¿Conviene atacar? La búsqueda de un acuerdo duradero. El comportamiento de un negociador exitoso.

..//



Universidad Nacional de Salta
**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 - 4400 SALTA
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
E-mail: unsaing@unsa.edu.ar

- 3 -

861/04

Expte N° 14.329/04

Orientación a resultados: El resultado para la persona y la organización. Los costos de la no calidad. Fijación de metas/Objetivos de mejora. Actitudes para la orientación a resultados.

▪ **Bibliografía:**

- FREIRE URIARTE, A. y FREIRE OREGON, I. (1.997) - "Estrategia y Política de Empresa" - Ed. Deusto
- KEPNER, Charles H. y TREGOE, Benjamín B. (2.000) - "El Nuevo Directivo Racional" - Ed. McGraw Hill
- MILTENBURG, John (1.996) - "Estrategia de Fabricación, Editorial TPG" - Hoshin, Madrid
- MILLER, David W. y STARR, Martín K. (2.000) - "Acuerdos Ejecutivos e Investigación de Operaciones" - Ed. Herrero Hnos.
- MINTZBERG, H. y BRIAN QUIN, J. (1.998) - "El Proceso Estratégico" - Ed. Prentice Hall
- PALMA LE-BLANC, Arturo (1.998) - "Dirección de Organizaciones" - Ed. Dolmen
- PORTER, Michael (1.982) - "Estrategia Competitiva". CECSA, México
- STERN, W. y STALK, G. (1.998) - "Ideas sobre Estrategia" - Ed. Deusto

▪ **Cronograma de Actividades:**

Día 1°: Negociación: Acuerdo. Obstáculos para la cooperación. Preparación. Acción y reacción: Un círculo vicioso. Mirar desde arriba. Ponerse del lado del contricante.

Día 2°: Negociación: La seguridad. Reconocer las diferencias. El valor de replantear y no rechazar. El puente de Oro. ¿Conviene atacar?

Día 3°: Negociación: La búsqueda de un acuerdo duradero. El comportamiento de un negociador exitoso.

Trabajo Práctico grupal: Negociación: Simulación de situaciones reales. Trabajo a desarrollar fuera de aula por los alumnos.

Día 4°: Orientación a resultados: El resultado para la persona y la organización. Los costos de la no calidad.

..//



Universidad Nacional de Salta

**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 - 4400 SALTA
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
E-mail: unsaing@unsa.edu.ar

- 4 -

861/04

Expte N° 14.329/04

Día 5°: Orientación a resultados: Fijación de metas/Objetivos de mejora. Actitudes para la orientación a resultados.

Trabajo Práctico grupal: Orientación a resultados: Simulación de situaciones reales. Trabajo a desarrollar fuera de aula por los alumnos.

Día 6°: Negociación y Orientación a resultados: Trabajo Práctico grupal. Simulación de situaciones reales.

Día 7°: Evaluación integradora: Presentación y defensa de monografías grupales.

ARTICULO 2°.- Hágase saber, comuníquese a Secretaría Académica, a Secretaría de Facultad, a Dirección de Control Curricular, a las Escuelas de Ingeniería Química, Industrial y Civil, al Ing. Sergio Galdeano y siga por Dirección Administrativa Académica al Departamento Alumnos para su toma de razón y demás efectos.

Ing.

Ing.
FACULTAD