

I. Identificadores de la asignatura		(Elaborada por Alfonso Cortazar Martínez)	
Clave:	CIS122300	Créditos:	8
Materia: Taller de Asesoría y Consultoría Empresarial			
Departamento: Ciencias Sociales			
Instituto:	ICSA	Modalidad:	Presencial
Carrera: Licenciatura en Economía			
Nivel:	Avanzado	Carácter:	Obligatoria
horas:	62 Totales	Tipo:	Taller con 50 hs prácticas y 12 hs de teoría
II. Ubicación			
Antecedente(s):		Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión Clave(s):	
Consecuente(s):		No Aplica Clave(s):	
III. Antecedentes			
<p>Conocimientos: Los estudiantes deben tener conocimientos de: formulación y evaluación de proyectos de inversión, estadística, matemáticas, análisis contable y financiero, economía de la empresa, economía industrial, urbana y regional; investigación bibliográfica, paquetes computacionales, y del idioma inglés.</p> <p>Habilidades: - Localizar y procesar la información económica y administrativa disponible en la Biblioteca Central de la UACJ y en direcciones “en línea”.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formar sus bases de información diagnóstica y propositiva con las que puedan realizar una investigación orientada a apoyar el sano desenvolvimiento de una empresa en el presente y en el futuro. - Expresar debidamente por escrito los resultados obtenidos del proceso de diagnóstico y propuestas de desenvolvimiento empresarial. - Exponer públicamente los resultados obtenidos del proceso de diagnóstico y propuestas de 			

desarrollo empresarial.

Actitudes y valores: - Conocer, respetar y participar en los derechos y obligaciones establecidos para cualquier curso que se imparta en la UACJ.

- Crearse un compromiso individual de participación activa en todas las actividades propias de este Programa Académico.

- Responsabilizarse de cooperar debidamente en los trabajos colaborativos.

- Mostrar y demostrar su honestidad y seriedad en los trabajos y actividades individuales y colaborativas propias de este Programa Académico.

IV. Propósitos generales

Los estudiantes aprenden y aplican las herramientas de la metodología para realizar consultoría empresarial y exponen en formas escrita y oral los resultados de los diagnósticos y propuestas de solución de una manera semiprofesional, identificando y disminuyendo el grado de incertidumbre en la toma de decisión respecto al funcionamiento de una empresa.

V. Compromisos formativos

Intelectual (conocimiento). El alumno buscará aprender a diagnosticar y proponer el mejor funcionamiento de una empresa estudiada, con el cual razonará y tomará la decisión sobre los movimientos que debe desarrollar en el presente y en el futuro.

Humano (habilidades). El alumno reflexionará acerca de sus habilidades organizativas sobre las actividades con las que habrá de localizar, obtener, capturar, procesar, analizar y expresar (de manera escrita y oral) la información relacionada con su investigación sobre una empresa estudiada.

Social (habilidades). El alumno asumirá con responsabilidad las orientaciones que advierte el estatus de estudiante universitario; contar con las habilidades que le permitan diseñar, preparar y cumplir en tiempo y forma con sus compromisos; colaborar en equipo para realizar la investigación sobre la empresa analizada y en la solución de los problemas implicados, asumiendo su actuación en forma responsable, honesta y respetuosa entre sus compañeros y el maestro.

Profesional (conocimiento). El estudiante buscará reflejar las habilidades y conocimientos adquiridos en su disciplina de formación profesional, tanto a nivel personal como dentro de su ámbito de cultura social y hará planteamientos que se refieran a situaciones de su entorno disciplinar; a través de la preparación y el análisis, solucionará problemas reales relacionados con la marcha de una empresa.

VI. Condiciones de operación		
<p>Espacio: Aula típica Aula: Salón para asesorías y exposiciones</p> <p>Laboratorio: Cómputo Mobiliario: Mesas, sillas</p> <p>Población: 15 alumnos por grupo</p> <p>Material de uso frecuente: Proyector de acetatos, equipo de cómputo para proyección, pizarrón, marcadores.</p> <p>Condiciones especiales: El docente deberá ser un profesional con conocimientos teóricos y prácticos relacionados con la consultoría empresarial.</p>		
VII. Contenidos y tiempos estimados		
Módulos	Contenidos	Actividades
<p>Módulo I</p> <p>Presentación e introducción al curso. Reglas y expectativas del curso.</p> <p>Revisión diagnóstica.</p> <p>Determinación de la empresa a analizar.</p> <p>1. Definiciones, igualdades y diferencias de asistencia, asesoría y consultoría económica de empresas.</p> <p>2. Definición de desarrollo de empresas.</p> <p>3. Definición y presentación del diagnóstico económico y del cronograma de actividades.</p> <p style="text-align: right;">1 sesión (2 hr)</p>	<p>Encuadre contextualizado de la importancia de la materia para las diferentes disciplinas que se relacionan con la consultoría de empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del curso; revisión y comentarios acerca del contenido, la evaluación y las políticas de la clase. - Exploración de los conocimientos y habilidades a adquirir y pulir en el curso. - Intercambio de información entre los integrantes del curso.

<p>Módulo II</p> <p>La formación del consultor.</p> <p>3 sesiones (6 hrs)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La consultoría y su razón de ser. - La ideología del consultor (qué significa ser un consultor). - Características del consultor (los aspectos tácticos y técnicos en su perfil). - El medio de trabajo de la empresa consultora. - La mercadotecnia en la consultoría. - Bases para el cobro del servicio de la consultoría. - Obligaciones empresariales, fiscales, sociales e individuales del consultor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exposición introductoria del facilitador. - Aprendizaje basado en dos casos. - Presentación de los trabajos de los cooperativos al grupo, y discusión de los resultados obtenidos de los casos.
<p>Módulo III</p> <p>Lo que todo consultor debe saber para hacer un trabajo de competencia (eficiente, eficaz y efectivo).</p> <p>3 sesiones (6 hr)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sobre el mercado que le rodea. - Sobre la localización, obtención, procesamiento y análisis de la información. - Sobre la redacción y formación de un reporte escrito. - Sobre las presentaciones eficaces de los avances y resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exposición introductoria del facilitador. - Aprendizaje basado en proyectos. - Presentación de los trabajos de los cooperativos al grupo, y discusión de los resultados obtenidos.
<p>Módulo IV</p> <p>Algunas herramientas de análisis para la asesoría y consultoría integral.</p> <p>2 sesiones (4 hrs)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio de cultura empresarial. - Empowerment. - Procesos de Mejora Continua. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exposición introductoria del facilitador. - Aprendizaje basado en casos. - Presentación de los trabajos de los cooperativos al grupo, y

<p>Módulo V</p> <p>Importancia del diagnóstico de la empresa en la consultoría.</p> <p>7 sesiones (14 hrs.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Compite. - Calidad total. - Reingeniería. - Herramientas de la calidad. - Calidad total. - Los modelos de diagnóstico empresarial. - La preparación del diagnóstico. - Organización y aplicación del diagnóstico. - Obtención, evaluación y análisis de la información. - Preparación, presentación y entrega del informe diagnóstico. 	<p>discusión de los resultados obtenidos de los casos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exposición introductoria del facilitador. - Aprendizaje basado en casos. - Presentación programada de los trabajos de los cooperativos al grupo, y discusión de los resultados obtenidos de los casos.
<p>Módulo VI</p> <p>Taller de consultoría y asesoría general.</p> <p>El informe ejecutivo y el documento final.</p> <p>14 sesiones (28 hrs.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Preparación del ambiente: Caracterización de la empresa cliente. - El proceso del servicio de la consultoría. - Elaboración y aplicación del diagnóstico empresarial. - Elaboración de la propuesta técnica económica de intervención. - La medición del grado de avance y la presentación parcial del avance. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exposición introductoria del facilitador. - Aprendizaje basado en problemas. - Aprendizaje basado en casos. - Presentación programada de los avances de los cooperativos al grupo, y discusión de los resultados obtenidos de los casos. - Elaboración y preparación del documento final de la empresa diagnosticada y analizada.

	<ul style="list-style-type: none"> - La importancia de la elaboración del resumen, las conclusiones y las recomendaciones de los resultados obtenidos, incorporados al documento final. - Los documentos necesarios (reporte ejecutivo y anexos). - El cierre final del proceso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrega del documento final. - Presentación pública de la empresa diagnosticada y analizada.
--	---	---

VIII. Metodología y estrategias didácticas

1. Metodología Institucional:

- El curso se desarrollará con base en la investigación de campo aplicando técnicas grupales para la identificación, obtención, procesamiento, análisis, preparación y exposición escrita y oral de la información sobre una empresa proyectada.

El trabajo se hará en cooperativos, con exposiciones programadas de los avances parciales durante el curso.

2. Estrategias y Técnicas Didácticas Recomendadas para el Curso:

- A. Exposiciones: alumnos y docente.
- B. Investigación: aplicable (documental y de campo); localización y procesamiento de información electrónica ("en línea") y digital.
- C. Discusión: en la presentación de los avances de la empresa del caso.
- D. Proyecto, casos y problemas: aplicación del conocimiento para el análisis de un proyecto-caso específico de mejoramiento empresarial.
- E. Laboratorio: aplicación de conocimientos para la captación, tratamiento, procesamiento y exposición de información en el centro de cómputo y en la Biblioteca Central.

IX. Criterios de evaluación y acreditación

a) Institucionales de acreditación:

- Asistencia mínima de 90% del total de horas programadas para las sesiones de asesorías y presentaciones de resultados.
- Entrega de avances en tiempos y formas indicados.
- Participación en las actividades colaborativas y cooperativas.
- Participación en las sesiones de presentaciones de resultados.
- Calificación integrada mínima para acreditar: 7.0
- Pago de derechos institucionales.
- Permite examen de título: NO

b) Evaluación del curso

Acreditación de los módulos mediante los siguientes porcentajes:

Módulo I	0%
Módulo II	20%
Módulo III	20%
Módulo IV	20%
Módulo V	20%
Módulo VI	<u>20%</u>
Total	100 %

X. Bibliografía

1. CORTAZAR M., Alfonso, Guía para la elaboración del perfil de una empresa proyectada, 2ª edición especial para el Programa de Licenciatura en Trabajo Social, D.C.S., I.C.S.A., U.A.C.J., Cd. Juárez, Chih., Mayo de 2005.

2. GIDO, J., Clements, J. P., Administración exitosa de proyectos, edición en español, Internacional Thomson Editores, México, 1999.

3. KUBR, Milan (Dir.), La consultoría de empresas. Guía para la profesión, 3ª edición, LIMUSA Ed., México, D. F., 1999.

4. NACIONAL FINANCIERA, Modelo de diagnóstico empresarial NAFIN, 3ª Generación, Material bibliográfico del Curso de consultoría empresarial, Dirección de Promoción y Asistencia Técnica, Monterrey, N.L., 1999.

5. NACIONAL FINANCIERA, Material bibliográfico del Curso Taller Formación de Consultores, Dirección de Promoción y Asistencia Técnica, Cd. Juárez, Chih., 1998.

6. IBARRA VALDÉS, David, Los primeros pasos al mundo empresarial, LIMUSA Ed., México, D. F., 1991.

Complementaria y de Apoyo:

7. CORTAZAR M., Alfonso, La preparación y análisis de proyectos de inversión. Manual de uso rápido para la, 2ª edición, U.A.C.J. D.C.S., Cd. Juárez, Chih., 2009.

8. CORTAZAR M., Alfonso, Enfoques para evaluar una inversión proyectada: bases económicas, financieras y sociales para realizar la evaluación de un proyecto de inversión, Programa de Licenciatura en Economía, D.C.S., I.C.S.A., U.A.C.J., Cd. Juárez, Chih., Agosto de 2006.

9. CORTAZAR M., Alfonso, Estudio de los mercados imperfectos. Estructuras de la competencia imperfecta, 1ª impresión, Editorial TRILLAS, México, 2005.

10. Todas las fuentes de información oficiales relacionadas y disponibles.

XI. Perfil deseable del docente

- Profesional con estudios mínimos de Maestría en Economía o disciplina afín.
- Experiencia docente mínima de tres años.
- Académico con práctica profesional relacionada con el contenido general de este curso.
- Profesional que tenga y demuestre disposición para asesorar a sus estudiantes en sesiones programadas fuera de las señaladas en esta Carta Descriptiva.

XII. Observaciones y Características Relevantes del Curso

1. Este curso se basa en una práctica sobre el desarrollo de diagnóstico y propuesta de mejoramiento de una empresa (identificada como "Caso"), en la que los alumnos aplicarán los conocimientos relacionados que han obtenido durante su carrera y emplearán todos los recursos infraestructurales de que dispongan, con el fin de lograr el objetivo empresarial buscado.

Para llevar a cabo la actividad esencial de este curso, se integrarán colectivos de estudiantes que tendrán la obligación de incorporarse a los trabajos colaborativos, así como serán responsables –en términos individuales- de que todos sus compañeros participen en la realización de cada parte que integrará el documento final. Esto significa que la inclusión o exclusión de un integrante de algún equipo, les compete a todos los que lo conformen.

2. Antes de iniciar el tratamiento de cada uno de los estudios del proceso, se realizarán sesiones de identificación y exposición de los elementos que deben integrarse a ellos en términos particulares y generales.

3. En el transcurso de las sesiones de investigación y trabajo, cada equipo que se forme dispondrá de un tiempo específico para recibir asesoría programada por parte del facilitador de la asignatura, lo que no significa que los estudiantes no puedan solicitar ni recibir apoyos y orientaciones de especialistas de la UACJ o ajenos a ella.

4. En las sesiones de presentación y discusión de los avances los alumnos deberán presentar de manera individual los avances parciales correspondientes a cada una de las prácticas de los puntos principales llevadas a cabo por el equipo en el que estén colaborando, con lo que obtendrán una parte de la calificación final en forma particular.

5. Con el fin de retroalimentar las actividades y sus efectos obtenidos en el proceso de elaboración del caso, los equipos expondrán ante el grupo sus resultados para que los demás alumnos los discutan y critiquen, tratando con ello de fortalecer o replantear la información presentada.

6. Como efecto del proceso activo de esta materia y muestra del trabajo de los equipos, en la última sesión del curso los alumnos entregarán un informe escrito (documento final) conteniendo los resultados del diagnóstico y propuesta empresarial, cubriendo un guión que les entregará y explicará el coordinador de la asignatura el primer día de clases.

La fecha de esta actividad es improrrogable.

7. Los resultados obtenidos al final del curso serán presentados en público el día que se fije para esta materia.

8. Las fuentes de información comprenden la revisión de documentos que los alumnos podrán utilizar para orientar sus trabajos, sin que las anotadas agoten la posibilidad de que se acuda a otras alternativas.

9. Las actividades del trabajo de campo estarán orientadas por el cronograma respectivo y se relacionarán directamente con la empresa del caso, lo cual se sujetará a revisiones periódicas.

10. Por el contenido y orientación de este curso-taller, no se aplicarán exámenes escritos parciales ni final.

XIII. Elaboración de la Carta descriptiva

Fecha de Entrega: Noviembre del 2009.

Jefe del Departamento de Ciencias Sociales: Dr. Alfonso Cortazar Martínez

Coordinador del Progr. de Lic. en Economía: MCE Ramsés Jiménez Castañeda

Elaboró: Dr. Alfonso Cortazar M.

Fecha de Rediseño: Junio de 2009