

MATERIA

TEORIA DE LAS DECISIONES

FACULTAD

CIENCIAS ECONOMICAS Y DE LA ADMINISTRACION

CARRERA

CONTADOR PUBLICO
COMERCIALIZACION
ADMINISTRACION

SEDE

CIUDAD DE MENDOZA

UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS

7mo semestre – 4° AÑO

ÁREA DE FORMACIÓN

TURNO

MAÑANA Y NOCHE

CARGA HORARIA

HORAS TOTALES	HORAS TEORICAS	HORAS PRACTICAS
45	36	9

EQUIPO DOCENTE

PROFESOR TITULAR: LIC. ANDRES VARASCHIN

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PREVIAS

ADMINISTRACION I

ASIGNATURAS CORRELATIVAS POSTERIORES

NO POSEE

FUNDAMENTOS Y OBJETIVOS

Proporcionar las herramientas vinculadas al proceso decisorio contribuyendo al desarrollo de análisis exhaustivos y sistemáticos para la toma de decisiones, entendiendo a esta disciplina como un pilar fundamental tanto del éxito a nivel empresarial como individual.

OBJETIVOS POR COMPETENCIAS

Competencias Generales

- Manejar con los distintos conocimientos básicos contenidos en cada módulo.
- Saber aplicar los conocimientos en las distintas áreas de su vida personal y laboral.
- Desarrollar habilidades para interpretar problemas de manera correcta y para determinar los distintos cursos de acción disponibles.
- Aprender a aceptar los resultados de las propias decisiones cuando el proceso decisorio ha sido el correcto.

Competencias Conceptuales Específicas

- Conocer los distintos conceptos de Teoría de las decisiones.
- Poder establecer las diferencias entre la resolución de problemas, la toma de decisiones y el análisis de problemas potenciales.
- Saber aplicar los distintos modelos utilizados en la toma de decisiones, tanto a nivel personal como organizacional.

- Conocer las ventajas y desventajas de las decisiones individuales vs las decisiones grupales.

Competencias Procedimentales Específicas

- Saber manejar las distintas herramientas que permiten mejorar la toma de decisiones.
- Saber interpretar los diferentes contextos en los que los individuos y las organizaciones toman sus decisiones.
- Saber establecer y/o reorientar objetivos personales propios de acuerdo a su importancia y urgencia.
- Saber valorar los problemas en su justa medida.

Competencias Actitudinales Específicas

- Saber defender posiciones o ideas y al mismo tiempo respetar y aceptar otros puntos de vista diferentes.
- Motivar un sistema de valores personales y empresariales que permita el desarrollo de una mejora social continua.
- Mantener una actitud participativa constante, entendiendo a ésta como la única manera de ser parte de la toma de decisiones.
- Motivar la colaboración con sus pares.
- Generar empatía con los decisores para comprender sus decisiones.

CONTENIDOS

MÓDULO I: Introducción a la Teoría de las decisiones

Las decisiones en el mundo contemporáneo. Un mundo plagado de opciones. La toma de decisiones como parte del proceso de planeación. Diferencias entre Resolución de problemas y Toma de Decisiones. Niveles de decisión. Factores que afectan la toma de decisiones. Modelos de toma de decisiones: modelo racional, modelo normativo de Simon, modelo del cesto de basura. Dinámica de la toma de decisiones. Aumento irracional del compromiso. Decisiones irracionales. Decisiones difíciles. La quinta disciplina y su participación en la toma de decisiones. Cadena de medios-fines.

BIBLIOGRAFÍA:

Senge, P. (1995). *La quinta disciplina*. Buenos Aires, Argentina: Granica.
 Milano, A. (2000). *Resolución de Problemas & Toma de Decisiones*. Buenos Aires, Argentina: Macchi.
 Kreitner, R.; Kinicki, A. (1997). *Organizational Behavior*. Estados Unidos: Mc Graw-Hill.

MÓDULO II: Factores a considerar en la Toma de decisiones.

Decisiones individuales vs decisiones grupales. Cuándo tener grupos en la toma de decisiones. El modelo de Vroom y Jago. Técnicas para la solución de problemas grupales. El enfoque de Jim Collins. Decisiones programadas y no programadas. Certidumbre, incertidumbre y riesgo. Selección de alternativas en base a experiencia, experimentación e investigación y análisis. Análisis de riesgo y árboles de decisión. Creatividad e innovación. Factores cuantitativos y cualitativos. Las decisiones y su relación con el Management. Las decisiones y su relación con el servicio al cliente

BIBLIOGRAFÍA:

Koontz, H.; Weihrich H. (2005). *Administración. Una perspectiva global y empresarial*, Méjico D.F., Méjico: MacGrow-Hill Interamericana.
Dale Carnegie Training (2012). *Maestría en Liderazgo*. Buenos Aires, Argentina: Sudamericana.

MÓDULO III: Modelos para la toma de decisiones.

Modelos para la toma de decisión: concepto y utilidad. Matriz de Eisenhower, FODA, Matriz BCG, modelo de Withmore, Personal Compass, La ventana de Johari, Modelo de Disonancia cognitiva, modelo de la trampa potencial, modelo del queso suizo, Pirámide de Maslow, modelo de Investigación apreciativa, modelo del mundo pequeño, Modelo de Pareto, Modelo del cisne negro, Modelo de la caja negra. Modelo de los nichos de mercado, Modelo Hersey-Blanchard. Introducción a la teoría de los juegos: El dilema del prisionero.

BIBLIOGRAFÍA:

Krogerus, M., Tschäppeler, R. (2014). *El libro de las decisiones*. Buenos Aires, Argentina: La esquina de los vientos.

MÓDULO IV: El proceso decisorio completo

Soluciones inteligentes: el modelo PROACT. 8 pasos para una decisión acertada: problema, objetivos, alternativas, consecuencias, transacciones, incertidumbres, tolerancia al riesgo.

BIBLIOGRAFÍA:

Hammond, J.; Keeney, R.; Raiffa H. (1999). *Decisiones Inteligentes*. Buenos Aires, Argentina: Grupo Editorial Norma.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

INSERTA DENTRO DEL CONTENIDO

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

CLASES TEÓRICAS: Clases expositivas en las que se promoverá la activa participación de los alumnos.

CLASES PRÁCTICAS: Cada jornada tema se concluirá con una discusión/debate sobre los contenidos vistos en la jornada.

Se llevarán adelante trabajos prácticos la presentación de un trabajo práctico a efectos de facilitar la significación de los contenidos teóricos y la puesta en cuestión de las formulaciones teóricas abordadas en la unidad. Estas presentaciones serán sometidas a la discusión plenaria.

RECURSOS TÉCNICOS: En la medida de las necesidades se utilizará proyector multimedia para la visualización de videos.

REGULARIDAD

Asistencia mínima del 75% de las clases.

Aprobación del 75% de casos prácticos y controles de lectura.

Aprobación de dos evaluaciones parciales. (sólo habrá un único recuperatorio en caso de no aprobar uno de ellos)

Los alumnos que no cumplan con la asistencia mínima requerida o que no aprueben las evaluaciones quedarán libres o no regulares.

PROMOCION INDIRECTA

Los alumnos regulares deberán aprobar un examen final, con la obtención de 60% (sesenta por ciento) o más.

ESCALA DE CALIFICACIONES	<u>PORCENTAJE</u>	<u>NOTAS</u>	
	0%	0	
1% A 12%	1		
13% A 24%	2		
25% A 35%	3		
36% A 47%	4		
48% A 59%	5	} APROBADOS	
60% A 64%	6		
65% A 74%	7		
75% A 84%	8		
85% A 94%	9		
95% A 100%	10		