



UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO
JOSÉ DE CALDAS

**SYLLABUS
PROYECTO CURRICULAR:**



NOMBRE DEL DOCENTE:

ESPACIO ACADÉMICO: CONTRATACION

Obligatorio () : Básico () Complementario ()
Electivo (x) : Intrínsecas (x) Extrínsecas ()

CÓDIGO:2202

NUMERO DE ESTUDIANTES:

GRUPO:

NÚMERO DE CREDITOS: 3

TIPO DE CURSO: TEÓRICO PRÁCTICO TEO-PRAC

Alternativas metodológicas:

Clase Magistral (), Seminario (), Seminario – Taller (), Taller (), Prácticas (), Proyectos tutoriados (), Otro: _____

HORARIO:

DIA	HORAS	SALON

I. JUSTIFICACIÓN DEL ESPACIO ACADÉMICO (EI ¿Por Qué?)

El proyecto curricular de Tecnología en Levantamientos Topográficos, como programa adscrito a la facultad del medio ambiente, por su naturaleza interdisciplinar y por su contexto de ejercicio profesional requiere formar en sus egresados una conciencia del ejercicio de la topografía desde una visión tecnológica de las obras de infraestructura como un soporte ético. Este espacio académico es fundamental en la formación integral de la tecnología en levantamientos topográficos; un adecuado control topográfico en proyectos de ingeniería exige el conocimiento de otras áreas disciplinares como es el de contratación y emprendimiento

II. PROGRAMACION DEL CONTENIDO (El ¿Qué Enseñar?)

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los estudiantes la participacion activa para que de manera permanente, logren adquirir conocimientos empresariales, respecto al manejo cotidiano en las organizaciones, en temas de creatividad, planeacion estrategica, investigacion de mercados, contabilidad area financiera y contratacion. Adquirir los conocimientos basicos que tienen que ver con las empresas del sector real de la economia, incluido costos y presupuestos de levantamientos topograficos y obras de ingenieria.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Propiciar que los participantes:

- Manejen habilidades de tipos de Emprendimiento en su desempeño laboral, empresarial en oficina y campo.
- Conozcan el tema de investigación de Mercados y contratación para el desarrollo empresarial de la profesión.
- Realizar ejercicios prácticos sobre definición de un negocio, levantamientos topográficos y obras de ingeniería

COMPETENCIAS DE FORMACIÓN:

- Analizar, registrar y organizar el conocimiento del entorno y de la distribución de la propiedad y utilizar esta información para planeamiento y administración del suelo, planeación estratégica
- Gestión y ejecución de proyectos de investigación, desarrollo e innovación en su ámbito, investigación de mercados
- Analizar, registrar y organizar el conocimiento de entorno y de la distribución de la propiedad y utilizar esta información para planteamiento y administración del suelo, contratación
- Capacidad para la toma de decisiones, de liderazgo, gestión de recursos humanos y dirección de equipos interdisciplinarios relacionados con la información espacial

PROGRAMA SINTÉTICO:

Unidad 1: Principios de Contabilidad

1.1 Naturaleza, conceptos y objetivos de:

1.1.1 La contaduría

1.1.2 La contabilidad general y la contabilidad de costos

1.1.3 La contabilidad administrativa, gerencial

1.1.4 Concepto de costos

1.1.5 Concepto de gastos

2. Vision glogal de las finanzas

1.2.1 La funcion financiera

1.2.2 El objetivo financiero

1.2.3 Estados financieros

3. Inicio del proceso de marketing
 - 1.3.1 Principios basicos del marketing
 - 1.3.2 Tipos de mercado
 - 1.3.3 Investigacion de mercados
 - 1.3.4 Estudio de mercado
 - 1.3.5 Promocion del producto, distribucion y venta
 - 1.3.6 Creacion de valor y de relaciones con los clientes a traves del marketing
4. Emprendimiento
 - 4.1 Espiritu emprendedor
 - 4.2 Tipos de emprendedores
 - 4.3 Creatividad
 - 4.4 Trabajo en equipo
 - 4.5 Propuesta de valor
5. Modelo de negocio de obras civiles
 - 5.1 Negociacion
 - 5.2 Clasificacion
 - 5.3 Valuacion y control
 - 5.4 Integracion del costo total
 - 5.5 Determinacion del precio de venta
6. Creacion de empresa SAS

III. ESTRATEGIAS (El Cómo?)

Metodología Pedagógica y Didáctica

Clase Magistral: Trabajo directo impartido por el docente en el aula, total participacion de los estudiantes a traves de simulacion de creacion de empresa, dinamicas, ensayos, lecturas.

Tipo de Curso	Horas			Horas Profesor/semana	Horas Estudiante/semana	Total, horas Estudiante/semestre	Créditos
	TD	TC	TA	(TD + TC)	(TD + TC + TA)	Por 16 semanas	
	2	2	5	4	9	144	3

Trabajo Presencial Directo (TD): Trabajo de aula con plenaria de todos los estudiantes

Trabajo Mediado Cooperativo (TC): Trabajo de tutoria del docente a pequeños grupos o de forma individual a los estudiantes.

Trabajo Autonomo (TA): Trabajo del estudiante sin presencia del docente, que se puede realizar en distintas instancias: en grupos de trabajo o en forma individual, en casa o en biblioteca, etc

Clase Magistral y Talleres: La clase magistral como alternativa metodologica gira alrededor de explicaciones directas realizadas por parte del docente hacia los estudiantas, en el aula de clase. El componente practico se fundamenta en el desarrollo de simulacion de creacion de empresa, plan de negocios y contratacion, talleres y dinamicas grupales como trabajo cooperativo estudiantes- docentes en el salon de clases y en sus casas.

IV. RECURSOS (Con Qué?)

Medios y Ayudas: En la programación del contenido aparecen citas de documentos (libros), películas de casos exitosos de empresas colombianas que pueden ser utilizados para consultar y profundizar en los diferentes temas de la asignatura.

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS GUÍAS

- Análisis Financiero Aplicado, con énfasis de valor agregado_Hector Ortiz Anaya
- Marketing undécima edición de Kerin, Hartley, Rudelius
- El emprendedor de éxito, quinta edición Rafael Alcaraz Rodríguez
- A puro pulso Hollman Morales
- De los contratos mercantiles nacionales e internacionales negocios del empresario, Universidad Católica de Colombia

TEXTOS COMPLEMENTARIOS

REVISTAS

DIRECCIONES DE INTERNET

V. ORGANIZACIÓN / TIEMPOS (¿De qué forma?)

Espacios, Tiempos, Agrupamientos:

Semana/ Unidad Temática	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1.	x																
2.		x															
3			x														
4 Dinamica.				x													
5				x	x												
Parcial Nro. 1					x												
6						x											
7							x										
8								x	x								
9 Dinamica										x							
10													x	x			
Parcial Nro 2													x				
11														x	x		
12															x	x	
Examen Exposicion De empresa																	x

VI. EVALUACIÓN (¿Qué, Cuándo, Cómo?)

PRIMERA NOTA	TIPO DE EVALUACIÓN	FECHA	PORCENTAJE
SEGUNDA NOTA			

ASPECTOS A EVALUAR DEL CURSO

--

DATOS DEL DOCENTE

NOMBRE :
PREGRADO :
POSTGRADO :

ASESORIAS: FIRMA DE ESTUDIANTES

NOMBRE	FIRMA	CÓDIGO	FECHA
1.			
2.			
3.			

FIRMA DEL DOCENTE

FECHA DE ENTREGA: _____