

### PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN 5131	EMPRESARIOS Y ORGANIZACIÓN: ROLES EN UNA EXPERIENCIA REAL DE CRISIS			
Nombre en Inglés				
Roles at a True Crisis Management Situation				
SCT	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
3	5	1,5	0,0	3,5
Requisitos			Carácter del Curso	
IN4601: Marketing I IN4302: Finanzas I IN4703: Gestión de Operaciones I			Electivo para la Carrera de Ingeniería Civil Industrial.	
Resultados de Aprendizaje				
Asumir las emociones que embargan al sujeto de la crisis, control de esas emociones y movilización de la voluntad hacia las acciones gerenciales específicas que permitirían concretar soluciones prácticas realistas.				

Metodología Docente	Evaluación General
<p>Análisis de casos en equipos de trabajo cubriendo diferentes dominios y ámbitos de acción empresariales y de negocios.</p> <p>Aprendizaje basado en la resolución de problemas tanto de relación como de ejecución o coordinación de tareas ejecutivas.</p> <p>Debate al interior de los equipos de trabajo y en sesiones plenarias.</p> <p>Simulación de casos reales por medios presenciales y virtuales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia</li> <li>• Participación</li> <li>• Empoderamiento personal demostrado</li> <li>• Evaluación de su "Jefatura"</li> <li>• Apropiación del Rol</li> <li>• Resolución de Conflictos Reales y Virtuales</li> <li>• Examen</li> </ul> <p><b>FORMA DE EVALUACION:</b></p> <p>Asistencia mínima por cada una de las dos fases: 70% (fase 1: 12 sesiones y fase 2: 4 sesiones).            Informes de avance: Al término de cada fase se solicita un reporte escrito y una presentación. Se evalúa de la siguiente manera:</p> <p><b>Nota grupal</b> (1 a 7 por elemento):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apropiación del rol : 30% (AR)</li> <li>• Desempeño durante la crisis y participación: 30% (DP)</li> <li>• Manejo de la crisis : 20% (MC)</li> <li>• Credibilidad del grupo en cuanto a su rol empresarial: 20% (CE)</li> </ul>

<p>Aprendizaje basado en la resolución de conflictos tanto de relación como de ejecución o coordinación de tareas ejecutivas.</p> <p>Presentación de soluciones a nivel curso.</p> <p>Presentación de soluciones a experto externo.</p> <p>Clases expositivas (con actividades y trabajos de los alumnos en el aula).</p> <p>Análisis de videos formativos.</p>	<p>Se calcula entonces la Nota parcial (<b>NP</b>)= <math>0,3*(AR) + 0,3*(DP) + 0,2*(MC) + 0,2*(CE)</math></p> <p>La Nota parcial (NP) se pondera luego individualmente como sigue:</p> <p><b>Nota parcial grupal ponderada individualmente (NIF) = <math>NP*(0,01*AS) + Bonos</math>;</b>          Condiciones: Sí <math>AS \leq 70\%</math> ; <math>AS=0</math> y Sí <math>AS \geq 80\%</math>  <math>AS=100</math>          Sí <math>NIF \geq 7</math> ; <math>NIF=7</math> y si <math>NIF \leq 1</math> ; <math>NIF=1</math></p> <p>Donde: <b>AS</b> es el porcentaje de asistencia del alumno en tanto por ciento y <b>Bonos</b> Ejecutivo: son los puntajes que asigna el líder a cada individuo de su grupo. Para ello el líder dispone de 0,25 puntos por cada individuo de su grupo, exceptuándolo a él, (cuyo bono de jefatura es de 0,3 puntos fijo en las empresas en crisis y 0,35 puntos en las catalizadoras) . El Total de que dispone puede distribuirlo como desee entre su grupo.</p> <p>Las notas Finales de cada fase (NIF) se ponderan en un 40% la fase 1 y un 60% la fase 2.          -De despido: Si un ejecutivo es despedido, tendrá un bono negativo de 0,3 puntos cada vez que esto ocurra.          - Mérito: El bono de mérito es otorgado por el grupo de inversionistas al mejor gerente general y es de 0,2 puntos.</p> <p>Metodología de Evaluación:          El curso no tendrá controles. Se evaluará el trabajo durante el semestre. Al término de cada fase se asignará una nota por el desempeño según pauta. La asignación subjetiva se asigna a través de un mecanismo colegiado entre los profesores y ayudantes. Los factores objetivos son calculados de la asistencia. El bono, es asignado por el gerente o líder según su criterio de desempeño profesional. Ese bono será entregado por el líder antes de asignarse las notas de los profesores a fin de evitar apoyos transversales.</p>
---	--

### Unidades Temáticas

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	Emocionar en la empresa (Dr. Humberto Maturana)	1
2	Flujo de las emociones en una crisis (Dr. Otto Kernsberg)	1
3	Manejo del conflicto; primario y secundario, Test Harvard	1
4	Cinco casos reales (virtuales) de crisis empresariales	11
5	Gerencia de Crisis. Toma de decisiones. Impacto de estas	10
6	Roles ejecutivos en el manejo de una crisis: equipo ¿o no?	9
7	Imprevistos no técnicos (perturbación virtual severa)	2
8	Presentación al curso (grupos 1 y 2): compromiso	1
9	Presentación al curso (grupos 3 y 4): compromiso	1
10	Presentación al curso (grupo 5): compromiso	1
11	Imprevistos personales (perturbación virtual severa)	1
12	Reorganización	1
13	Presentación a experto Invitado (grupo 1 y 2)	1
14	Presentación a experto invitado (grupo 2 y 3)	1
15	Presentación a experto invitado (grupo 5)	1
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<p>Emocionar en la empresa. Los alumnos (en grupos de 5) organizados jerárquicamente en una empresa se enfrentarán crisis o situaciones complejas aplicando los conocimientos que poseen y el sentido común.</p> <p>Flujo de las Emociones en una Crisis. Durante la crisis que se desarrollará y evolucionará interactivamente durante todo el curso, el grupo tendrá <u>interlocutores virtuales</u> (profesionales experimentados que actuarán de contraparte desempeñando roles específicos) que vía mail u otro medio desenvolverán sus roles según sea el escenario actual en que se encuentra el problema y la emoción a imprimir.</p> <p>Manejo del Conflicto. Existirán dos grupos llamados <u>catalizadores</u> (Banco e Inversionistas) que interactuarán en clases con el resto de los grupos empresas.</p>	<p>Asumir sus emociones en tiempo de crisis a nivel de aplicación.</p> <p>Asumir los miedos y las rabias.</p> <p>Generar conductas positivas de resolución y manejo de conflictos.</p>	<p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>

<p>Ocasionalmente se <u>“materializará”</u> uno de los agentes virtuales quienes interactuarán en sus roles con el grupo objetivo. Las contrapartes se les indicarán a los alumnos una vez designado el caso. Los profesores actuarán de mentores y tutores al caso en desarrollo.</p> <p>Cinco casos Reales.</p> <p>Las situaciones que eventualmente deberán abordar serán :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Crisis de Caja</li> <li>2.- Reducción de personal</li> <li>3.- Empresa que está en un proceso de ser absorbida por una más grande</li> <li>4.- Problema de pérdidas sucesivas en una unidad de negocios.</li> <li>5.- Liquidación/ venta de una empresa.</li> </ol> <p>Gerencia y Roles en una Crisis.</p> <p>Cada grupo o empresa estará enfrentando una crisis distinta durante el semestre.</p>	<p>Resolución humana y técnica de la crisis</p>	<p>4, 5, 6, 7</p> <p>8</p>
--	---	----------------------------

#### Bibliografía General

1. Amor y juego, fundamentos olvidados de lo humano. Humberto Maturana Romesín y Gerda Verden-Zöller; Instituto de Terapia Cognitiva, 4a. edición 1995.
2. Flujo de las emociones; Otto Kernberg Friedmann en la belleza de pensar (vídeo de “You Tube”).
3. Gestión Organizacional. Darío Rodríguez. Ediciones Universidad Católica. 2002. Capítulo IV (Toma de decisiones), Capítulo V (Poder y Liderazgo) y Capítulo VIII (Conflicto)
4. Negociación. Stone, Patton y Heen. Norma, 1997, Capítulos 5 y 6
5. En qué mundo vivimos. Conversaciones con Manuel Castells. Mayte Pascual. Madrid, Alianza Editorial, 2006
6. Actos de lenguaje. Volumen I: La escucha. Rafael Echeverría. Santiago, Ediciones LOM, 2007
7. Only the Paranoid Survive (Hardcover) by Andrew S. Grove (Author)

**8. Harvard Business Review on Negotiation and Conflict Resolution**

Se entregarán papers referenciales y específicos para leer durante el curso.

<b>Vigencia desde:</b>	Primavera 2011
<b>Elaborado por:</b>	Mario Medina Gallardo