

### 10.1. Propósito de la Reforma.

**D**e acuerdo con el diagnóstico y el alcance de la reforma, el área de negocios se ha propuesto alcanzar los siguientes objetivos:

- Lograr una mayor adecuación de los planes de estudios a las nuevas realidades, haciendo énfasis en la criticidad, la innovación la multidisciplinariedad y el equilibrio necesario entre aprender a aprender, aprender a ser y convivir, aprender a hacer y aprender a emprender.
- Lograr un mayor nivel de coherencia en la carga académica de las diferentes carreras ofrecidas en el área de negocios, manteniendo un balance entre una sólida formación básica y una pertinente formación profesional.
- Garantizar una formación integral, que a la vez que le permita al futuro profesional un

óptimo desempeño, lo convierta en un ciudadano crítico y éticamente comprometido con su comunidad y el país.

- Elevar el nivel de competitividad de los programas, haciendo énfasis en la calidad e innovación de los contenidos y en la interdisciplinariedad en la oferta curricular.
- Estructurar de manera flexible los pensum, para dar oportunidad al estudiante de que participe en el diseño de su educación en función de sus intereses y motivaciones, sin desmedro de la calidad del proceso enseñanza-aprendizaje.
- Fomentar espacios curriculares y extracurriculares, que a la vez que propicien la integración de los conocimientos, generen sentido de pertenencia por el alma mater.
- Propiciar la reflexión sobre un nuevo modelo pedagógico, más centrado en el aprendizaje que en la enseñanza.
- Repensar los roles de los actores que intervienen en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Así pues, en términos generales la reforma curricular diseñada por el Área de Negocios, pretende generar una identidad cultural con características propias dentro del marco institucional, que permita articular nuevas prácticas pedagógicas de profesores, estudiantes; encaminada a fomentar nuevas actitudes hacia el conocimiento y a la vez armonizar los procesos académicos-administrativos que la sustentan.

### 10.1.1. Fases del Proceso.

Para llegar a esta Reforma Curricular, se dividió el proceso en varias fases.

**Primera fase:** el Comité elaboró un diagnóstico que identificó las necesidades del actual programa, para lo cual analizó los planes de estudios vigentes y utilizó variadas y diversas fuentes que permitieron la obtención de información que alimentó el proceso. Se organizó un panel de expertos<sup>1</sup>, que integró estudiantes, profesores, gerentes de recursos humanos, empleadores y profesionales de las respectivas disciplinas estudiadas, se celebraron reuniones profesoraes, estudiantiles, benchmarking de universidades nacionales y extranjeras en la búsqueda del estado del arte. Igualmente se revisaron documentos que versaban sobre las nuevas tendencias, se tomaron en cuenta las encuestas sobre las necesidades de las empresas, se asistió a conferencias y seminarios que ampliaron el acervo conceptual. Una pequeña síntesis de ese diagnóstico se presenta más adelante en el documento.

**Segunda Fase:** con base al diagnóstico realizado se definió una agenda de temas, en la cual se ha trabajado. La agenda desarrollada, permitió el trabajo en pequeños grupos interdisciplinarios y el involucramiento en pleno del Comité de Área.

**Tercera Fase:** de concreción, permitió la revisión, afinamiento de la propuesta previa a la presentación y futura aprobación del Consejo Académico y Junta de Regentes.

El proceso seguido se sintetiza a continuación:

- Constitución del Comité de Reforma Curricular.

---

1 Panel de Expertos: "Competencias del Profesional del Milenio", Santo Domingo, 29 de Marzo 2000

- Revisión documental del trabajo anteriormente realizado.
- Análisis FODA, análisis del entorno interno y externo, evaluación del currículo vigente, determinación o diagnóstico de necesidades, análisis de restricciones y de recursos disponibles, adopción de decisiones fundamentales sobre el formato del nuevo currículo, paneles de expertos, reuniones profesoraes y estudiantiles.
- Definición del perfil del egresado de negocios deseado, definición de los perfiles por carreras.
- Definición de la organización académica, diseño del plan.
- Formulación de estrategia de implantación.
- Análisis de impacto efectos directo e indirecto.
- Producción de materiales informativos sobre los cambios propuestos.

## 10.2. Descripción del Área

En la actualidad, el área de negocios ofrece cuatro programas de grado:

- Administración de Empresas
- Contabilidad
- Economía
- Mercadeo.

Tres diplomados:

- Relaciones Económicas Internacionales e Integración

- Negocios Internacionales
- Administración Financiera del Estado.

Cinco programas de postgrado:

- Alta Gerencia
- Administración de Recursos Humanos
- Mercadeo
- Finanzas
- Gerencia de Calidad y Productividad.

Además cuenta con una unidad de investigación, dedicada al estudio de los mercados laborales en la República Dominicana, laboratorio de mercados de trabajo-INTEC.

### **10.3. Ciclo Formativo de Negocios.**

El ciclo formativo, es el nivel de formación que comprende las disciplinas básicas que fundamentan el conocimiento de un programa o grupo de programas académicos afines.

“El Ciclo Formativo es una instancia curricular dirigida a conseguir una formación básica común, dentro de un determinado grupo de ciencias. (...)”

El Ciclo Formativo es concebido como una etapa curricular común a las carreras de una misma facultad. Por lo tanto cada Facultad tiene su propio Ciclo Formativo, teniendo al mismo tiempo su propia especificidad y como objetivo común la formación integral.”<sup>2</sup>

---

2 Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Documentos. - Santo Domingo: INTEC, 1994. v. 12. p. 41- 42.

Es el nivel de formación que integra los principios conceptuales de la disciplina, que le permiten al estudiante manejar adecuadamente el lenguaje, métodos y algunas técnicas de las disciplinas que fundamentan su futuro quehacer profesional. Conjuga además fundamentos básicos de las ciencias y el soporte epistemológico de cualquier saber científico, social y humanístico.

Los requerimientos comunes que se plantean, como un repertorio de conocimientos indispensables en la formación del profesional de negocios, que incorpora este ciclo a los programas agrupados en una misma Área, permiten aportar a la construcción de la “Escuela” y a la vez el sello distintivo de sus estudiantes.

El Ciclo Formativo de Negocios, pretende proveer a los estudiantes de una formación básica sólida, en el área de negocios y de ciencias sociales, que les permite luego especializarse en una disciplina, sin perder la visión de conjunto que les da esa formación multidisciplinaria en negocios en esta etapa de su educación, con especial atención al aspecto social, a la vez que los prepara para integrar y generar cambios con una conciencia global coherente con las nuevas realidades socioeconómicas.

De manera más precisa, el Ciclo Formativo del área de negocios se propone contribuir a desarrollar un profesional que:

- Conozca, analice, comprenda en general la sociedad y de modo particular la dominicana.
- Tenga una preparación sólida en las disciplinas básicas del área de negocios, complementada con una formación socio-humanística.

- Conozca y utilice la tecnología de la información aplicada a los negocios.
- Conozca y aplique metodologías de investigación en los negocios.

En consecuencia, con la naturaleza y objetivos del Ciclo Formativo se plantea entonces una metodología del proceso enseñanza-aprendizaje dirigido a:

- La generación de hábitos que permitan la autoformación, entendida como un proceso a través del cual, el estudiante se capacita para acceder él mismo a las fuentes de conocimiento e información, desarrollando así su capacidad crítica y su espíritu investigativo.
- La integración de la teoría y la praxis, lo que implica la realización de investigaciones en áreas específicas de las ciencias básicas, y el conocimiento de la realidad a través del abordaje de problemas específicos desde una perspectiva interdisciplinaria.
- La articulación entre la docencia y la investigación en el acto educativo.

El Ciclo Formativo está conformado por un promedio de 22 asignaturas con una carga de promedio de 83 créditos, teniendo el plan de estudios desde el tercer trimestre hasta el octavo inclusive.

En la tabla a continuación, se puede observar el bloque de asignaturas del Ciclo Formativo de Negocios.

NIVEL	ASIGNATURAS	CRS
200	Antropología Social	4
200	Estadística I	4
200	Informática en los Negocios*	5
200	Calculo Integral para Negocios	5
200	Estadística II	4
200	Historia Civilizaciones y Culturas	4
200	Psicología General	4
200	Electiva de Naturales (Ciencias)**	4
200	Principios de Mercadotecnia	4
200	Investigación Social	4
200	Contabilidad Financiera I	5
200	Principios de Microeconomía	4
200	Contabilidad Administrativa	4
200	Principios de Macroeconomía	4
200	Principios de Gerencia	4
200	Electiva de Humanidades	4
200	Conducta Organizacional	4
200	Procesos Socio-Históricos Dominicanos	4
200	Comunicación en los Negocios I	2
200	Comunicación en los Negocios II	2
200	Electiva 1 Abierta (Electiva abierta ubicada en el ciclo profesional)	4
200	Electiva 2 Abierta (Electiva abierta ubicada en el ciclo profesional)	4
<b>Total de Créditos</b>		<b>86</b>

\* Esta asignatura requiere laboratorio

\*\* Pudiera requerir laboratorio

Electiva 1 y 2 Abiertas: El Estudiante deberá cursar dos (2) Electivas de otras áreas que no sea la de Negocios. Estas electivas están ubicadas en el Ciclo Profesional aunque las mismas son de nivel formativo o 200.

Fuente: Formativo carrera de Administración de Empresas

Por la naturaleza de las asignaturas que lo conforman, el Ciclo Formativo está constituido por una estructura curricular propia.

Las asignaturas han sido agrupadas, para facilitar la visualización del balance de éstas a la luz de la formación propuesta.

**Grupo Común de Negocios:** diseñado para proveer una formación básica, en asuntos propios de las disciplinas de negocios orientadas para todos los estudiantes del área. Está compuesto por las asignaturas definidas como parte del bloque básico de negocios.

**Grupo Común No de Negocios:** son aquellas asignaturas de otras áreas, que proveen a todos los estudiantes del área una formación general y de carácter integrador, enfatizando en los conocimientos que le permiten interactuar y relacionarse en diferentes entornos.

**Grupo de Carrera:** están dirigidas a proveer conocimientos en aspectos específicos relacionados con la formación de una carrera en particular.

**Grupo de electivas:** se incluye en este grupo, asignaturas que proveen al estudiante la oportunidad de ampliar sus conocimientos en las áreas de particular interés, así como jugar un papel más participativo en el diseño de su propia formación.

Distribución del Currículo.

Ciclo Propedéutico	17.0%
Ciclo Formativo	42.0%
Ciclo Profesional	41.0%

Grupos de Asignaturas	Asignaturas
<b>Grupo Básico de Negocios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informática en los Negocios</li> <li>• Principios de Mercadotecnia</li> <li>• Contabilidad Financiera I</li> <li>• Principios de Microeconomía</li> <li>• Principios de macroeconomía</li> <li>• Principios de Gerencia</li> <li>• Conducta Organizacional</li> <li>• Comunicación en los Negocios I</li> <li>• Comunicación en los Negocios II</li> </ul>
<b>Grupo No Negocios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antropología Social</li> <li>• Estadísticas I</li> <li>• Estadísticas II</li> <li>• Calculo Integral o Electiva Restringida</li> <li>• Historia Civilizaciones y Cultura</li> <li>• Psicología General</li> <li>• Electiva de Naturales o Ciencias</li> <li>• Investigación Social</li> <li>• Electiva de Humanidades</li> <li>• Procesos Socio Históricos Dominicanos</li> </ul>
<b>Grupo de carrera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una a dos asignaturas</li> </ul>
<b>Electivas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una a dos asignaturas de otras Áreas</li> </ul>

## 10.4. Ciclo Profesional: Las Concentraciones

Comprende los componentes curriculares que responden a las inclinaciones de formación del estudiante, que le permiten con especificidad y profundidad, abordar problemas y temas propios de su futura profesión. Está constituido por

el grupo de asignaturas que provee los conocimientos, las habilidades y las destrezas que constituyen el cuerpo central de una profesión y que son específicos para un programa académico y habilitan al estudiante para desempeñarse adecuadamente.

El diseño curricular de los programas de grado del área de negocios posibilita que el estudiante profundice en diversos campos de estudios sin llegar a los términos de especialización. Estas son las llamadas concentraciones, las cuales flexibilizan currículo, incorporando electivas en este nivel.

Esta modalidad enriquece el diseño curricular en tanto le incorpora las características de amplitud y profundidad a los planes de estudios, toda vez que las electivas están pautadas, para ser elegidas en la misma carrera (profundidad) al interior del área en una carrera diferente o en otra área (amplitud).

Las concentraciones ofrecen las siguientes ventajas:

- Posiciona el área de negocios del INTEC como pionera en la oferta de programa de formación flexible y participativa en el país.
- Ofrece diversidad de conocimientos en la formación integral del profesional de negocios.
- Cumple con el esquema de formación de universidades extranjeras, permitiendo así a los estudiantes de Negocios validar y/o continuar sus estudios con mayor facilidad en otros países como Estados Unidos y Europa.

Los estudiantes pueden escoger una de las concentraciones siendo ofertadas por las diferentes carreras del área de negocios, del mismo modo, estudiantes de otras carreras pueden seleccionar una de las concentraciones ofertadas en la carrera de Administración.

Si un estudiante no llega a declarar una «concentración» particular, éste continúa cursando su carrera y puede escoger las 4 electivas de negocios de las ofertadas por las diferentes carreras, sin cursar más de dos asignaturas de la carrera en la que estudia.

Una concentración se obtiene al cursar un mínimo de 12 créditos, una de las asignaturas elegidas es restringida y el resto son opcionales dentro de cada disciplina. Un estudiante puede escoger dos concentraciones si completa 20 créditos y cumple con los requisitos antes señalados, esos 20 créditos son distribuidos entre las dos concentraciones, por tanto una de ellas tiene ocho créditos. El seleccionar esta modalidad implica, que el estudiante curse un número mayor de créditos al establecido como mínimo para graduarse, es decir, más de 205. Las asignaturas obligatorias de un programa se convierten en electivas para una concentración que escoja un estudiante de otro programa.

#### **10.4.1. Actividades Complementarias**

Por considerar de vital importancia en la formación de competencias, el Área de Negocios fomenta las actividades complementarias. Éstas no son más que el conjunto de experiencias académicas fuera del plan de estudio, que están encaminadas a propiciar no tan sólo el fortalecimiento de los conocimientos adquiridos, sino el desarrollo de las destrezas y habilidades necesarias en su quehacer profesional.

Richard Boyatzis<sup>3</sup> expresa al respecto:

“El tiempo que la gente gasta en cursos no es totalmente relevante para el desarrollo de sus competencias, a veces lo que la gente hace fuera de la escuela o en la empresa es más importante para el desarrollo de sus competencias.”

Las actividades complementarias, aunadas a la pasantía, aportan una educación experiencial a una parte muy importante del currículo como muy bien lo expresa Camilloni.<sup>4</sup>

“La educación experiencial se orienta hacia la creación de oportunidades para que el estudiante pueda integrar todos los aspectos de la personalidad. No apunta sólo a generar algunas ideas y destrezas, sino que procura implicar a la persona en su integridad. Su función es promover el tránsito de las observaciones o acciones a la comprensión de los principios generales o a la realización de nuevas acciones.”

Una de las características es que son realizadas fuera del aula, en relación con los propósitos o intereses del estudiante, una función pedagógica en la medida que sea diseñada y evaluada por el Área. En estas actividades complementarias el comité de estudiante juega un rol de primera línea.

## 10.5. Innovaciones del Nuevo Plan de Estudio

La labor de reforma se enfocó en la redistribución de los créditos a fin de lograr un balance entre la formación general o básica y la formación profesional en lo que a crédito se refie-

---

3 Boyatzis, Richard (sin fecha). Citado por Vargas Zúñiga, Fernando (2000) Competencias en la Formación y competencias en la Gestión del Talento Humano: Convergencias y desafíos. Centro Interamericano de Investigación y documentación sobre Formación Profesional (Cinterfor/OIT)

4 Camilloni, op. Cit. Pág. 50 aportes para un cambio curricular

re. La tabla siguiente pretende de forma sencilla resaltar la distribución entre los ciclos.

Ciclo	Actual Total Crs.	Propuesto Total Crs.	Cambio
Propedéutico	43	35	-8
Formativo	65	86	21
Profesional	97	84	-13
	<b>205</b>	<b>205</b>	<b>0</b>

La distribución para la formación general más la formativa es equivalente al 59%, para el profesional un 41%. Como podrá observarse en la nueva currícula, su diseño apunta a proveer una sólida formación general y una marcada formación profesional. Se crearon nuevas áreas temáticas y asignaturas, reduciendo créditos, reubicando materias, sustituyendo y eliminando materias.

La flexibilidad que exhibe el plan, le viene dada por el número de asignaturas de electivas que se han incorporado en su estructura.

En el nuevo plan se integran nueve (9) electivas más, representando el 19.5% del total de los créditos.

## 10.6. Perfil del Egresado en el Área de Negocios.

Los actuales paradigmas, exigen al profesional de hoy un perfil actualizado y competitivo, integrado por un amplio repertorio de habilidades que les permita enfrentar con oportunidad y eficacia las situaciones, muchas de ellas imprevistas e inéditas a consecuencias del mundo cambiante y turbulento en que

desarrolla su quehacer profesional. En ese sentido, el concepto de competitividad se centra en aquella capacidad de movilizar diversos recursos cognitivos para enfrentar situaciones y contingencias.

Estas habilidades demandadas que indudablemente responden a las necesidades del mercado laboral, están referidas al orden intelectual, técnicas y al resultado de la sinergia de ambas. Plantea Delors<sup>5</sup>

“cada vez más con frecuencia, los empleadores ya no exigen una calificación determinada, que consideran demasiado unida todavía a la idea de pericia material, y piden, en cambio, un conjunto de competencias específicas a cada persona que combina la calificación propiamente dicha, adquirida mediante la formación técnica y profesional, el comportamiento social, la aptitud para trabajar en equipo, la capacidad de iniciativa y la de asumir riesgos... Entre esas cualidades, cobra cada vez mayor importancia la capacidad de comunicarse y de trabajar con los demás, de afrontar y solucionar conflictos.”

El Área de Negocios aspira a formar un profesional con las siguientes competencias:

- Capacidad para analizar el entorno, los procesos globales que se verifican en la economía, la sociedad en general, de manera que pueda desarrollar e implementar estrategias competitivas en el ambiente actual de los negocios.

---

5 Jaques Delors 1996. (Coordinador). La Educación encierra un Tesoro. Citado por Rodrigo López Zavala (1999) Valores en la Educación Universitaria ante la Sociedad del Conocimiento: Ética y Competitividad. Acción Educativa. Revista Electrónica del Centro de Investigaciones y Servicios Educativos. Vol. 1, N° 0. México. <http://www.uasnet.mx/cise/rev/Cero/>

- Comprensión de los aspectos legales que afectan directa e indirectamente en el ambiente de los negocios, que le permitan discernir el impacto que estos tienen sobre la organización.
- Sólida formación básica, dominio de las herramientas que integran el cuerpo de conocimiento de su área de estudio y su interrelación con otras disciplinas que complementan su formación.
- Destreza para la comunicación oral y escrita, que le permitan expresarse con presteza en las diversas situaciones que enfrenta el profesional moderno.
- Motivación para continuar su proceso de formación, actualización y desarrollo profesional.
- Manejo de la tecnología, a los fines de interactuar con la realidad de los negocios de manera creativa y productiva.
- Competencias en el análisis cuantitativo para proponer, tomar decisiones, trabajo en equipo, análisis y resolución de problemas.
- Proactivo y con capacidad para desarrollar y emprender nuevos proyecto o negocios.
- Habilidades de liderazgo, sentido de responsabilidad social, ética, que faciliten su participación en ambientes públicos y privados.
- Conciencia y sensibilidad frente a los fenómenos socio-económicos que afectan a la nación y su impacto sobre las organizaciones.

- Sólida formación en valores tales como: respeto por la diferencia y diversidad, la tolerancia, integridad, honestidad, disposición al dialogo y al consenso.