



Asignatura	CONSULTORIA EN NEGOCIOS DE SI/TI
Ciclo Lectivo	2010
Vigencia del programa	Ciclo lectivo 2010
Plan	2008
Área	ELECTIVA
Carga horaria semanal	6 hs.
Anual/ cuatrimestral	CUATRIMESTRAL – 2do. CUATRIMESTRE
Coordinador de Cátedra	ING. RAÚL MORCHIO
Objetivos de la Materia	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Brindar los instrumentos necesarios para una exitosa inserción del futuro profesional en el ejercicio profesional independiente como Consultor en Negocios de SI/TI. <u>Integrar</u> los conocimientos y habilidades adquiridas durante la carrera, <u>relacionarlos</u> con las exigencias de la actividad profesional, <u>actualizarlos</u> con respecto a cuando fueron enseñados, <u>completarlos</u> y <u>profundizarlos</u> de acuerdo con los requerimientos y exigencias del ejercicio profesional independiente como Consultor en Negocios de SI/TI.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>Que el estudiante:</p> <ul style="list-style-type: none">• adquiera una visión global, estratégica, amplia y actualizada de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI/TI• pueda establecer comunicaciones y relaciones profesionales y laborales con sus clientes y mantener con ellos acuerdos de nivel de servicios beneficiosos para todos las partes interesadas• adquiera el conocimiento adecuado sobre las distintas áreas de negocios de SI/IT, que le permita relacionarse rápidamente con las mismas, identificando las oportunidades de negocio, y elaborando propuestas ganadoras,• sepa fijar honorarios razonables y convertir su experiencia en productos y/o servicios interesantes, demandados y rentables• logre conseguir y mantener una comunicación eficaz con sus clientes así como acordar y mantener niveles de servicio aceptables.• pueda definir su estilo de liderazgo, orientando, potenciando y aprovechando las posibilidades de desarrollo basadas en sus habilidades personales.• Conozca los aspectos legales, normativos y tributarios de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI/TI

Programa Analítico

UNIDAD N° 1: VISIÓN ESTRATÉGICA DE LA CONSULTORÍA EN SI/TI

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el estudiante

- adquiera una visión global, estratégica, amplia y actualizada de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI/TI
- pueda establecer comunicaciones y relaciones profesionales y laborales con sus clientes y mantener con ellos acuerdos de nivel de servicios beneficiosos para todos las partes interesadas
- sepa identificar las oportunidades de negocio, elaborar propuestas ganadoras, fijar honorarios razonables y convertir su experiencia en productos y/o servicios interesantes, demandados y rentables
- logre conseguir y mantener una comunicación eficaz con sus clientes así como acordar y mantener niveles de servicio aceptables.



- conozca los aspectos legales, normativos y tributarios de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI/TI

CONTENIDOS:

1. Introducción. Definiciones de consultoría .Objetivo. Actividades
2. Tipos de consultorías. Atributos propios de toda consultoría. Fases del proceso de consultoría
3. Razones por las que se recurre a la consultoría
4. El perfil del consultor. El rol del consultor. Atributos y competencias de un consultor independiente exitoso
5. Razones por las que se recurre a un consultor. ¿por qué los clientes recurren a un consultor en negocios de si/ti?
6. Las ventajas de ser un consultor en negocios de si/ti. Diversos tipos de consultoría en negocios de si/ti
7. ¿qué es lo que los clientes esperan de un consultor en negocios de si/ti?
8. Atributos y competencias de un consultor en negocios de si/ti exitoso. Advertencias útiles y consejos prácticos para los nuevos Consultores en Negocios de SI/TI

BIBLIOGRAFÍA:

Existentes en Biblioteca UTN

No hay en existencia una bibliografía adecuada.

Otros

- Getting Started in Consulting, Alan Weiss (John Wiley & Sons), Idioma: Inglés, ISBN: 9780471384557
- The Consultant's Quick Start Guide: An Action Plan for Your First Year in Business, Alan Weiss (John Wiley & Sons), Idioma: Inglés, ISBN: 9780471384557
- Manual de Consultoría, Tom Lambert (Ed. Gestión 2000), Idioma: Español, ISBN: 8480885947
- Como ser un Consultor de Éxito, Hubert Bermont (Granica), Idioma: Español, ISBN: 8475775071. ISBN-13: 9788475775074
- Asesorías del Siglo XXI. Preparando el Futuro, Ana María Sánchez Oresanz; Jorge Amado Guirado; Luis María Huete Gómez (Editorial Ciss, S.A.), Idioma: Español, ISBN: 8482352571. ISBN-13: 9788482352572
- Cómo relacionarse en el Trabajo: Teoría y Práctica de la Consultoría, Esteban Alonso Amo (Prentice Hall), ISBN: 8420545252. ISBN-13: 9788420545257, (04/2005).

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y autoevaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto **MODALIDAD DE EVALUACIÓN**. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas más utilizadas.

UNIDAD 2: LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el estudiante este en condiciones de:

- Orientar las posibilidades de desarrollo de sus habilidades personales.
- Establecer las condiciones necesarias para el desarrollo de las habilidades en el contextos de las organizaciones de SI/TI.



- Potenciar las capacidades de comunicación.
- Aprender a motivarse a sí mismo y a los demás en el entorno laboral.
- Definir el propio estilo de liderazgo y conocer las posibilidades de adaptación al entorno de manera óptima.

CONTENIDOS:

1. Características de las actividades en los negocios en SI/TI. Concepto de habilidad. Habilidad intelectual, física y social. Aptitud personal y aptitud social.
2. Competencias estratégicas y de eficacia personal.
3. Gestión del cambio en las organizaciones. Empleabilidad.
4. Automanagement: planificando la carrera profesional.
5. Autocomprensión y comprensión de los demás. Comunicación interpersonal. Desarrollo de colaboradores. Estilos de liderazgos.
6. Qué es un grupo de trabajo?.Desarrollo grupal. Grupos formales e informales. Características de un grupo efectivo de trabajo.
7. Gestión de conflictos. Toma de decisiones participativas.
8. Como crear y mantener una base de poder. Negociar acuerdos y compromisos.

BIBLIOGRAFÍA:

Existentes en Biblioteca UTN

No hay en existencia una bibliografía adecuada.

Otros

- Adrian Furnham, "Psicología Organizacional". OXFORD, University Press, México2001.
- Pfeffer Jeffrey "Nuevos rumbos en la teoría de la organización. Problemas y Posibilidades". OXFORD, University Press, México 2000.

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y autoevaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto **MODALIDAD DE EVALUACIÓN**. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas mas utilizadas.

UNIDAD 3: CONSULTORIA EN EL ÁREA DE SALUD

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el alumno esté capacitado para:

- Diseñar proyectos de IT del rubro salud y dirigir la ejecución y evaluación de los resultados.
- Actuar en la detección de problemas del negocio en el rubro, proponiendo prioridades para su análisis y solución.



- Actuar en el relevamiento de las necesidades de las industrias del sector salud que tendrán a su cargo la implementación de proyectos.
- Participar y coordinar equipos interdisciplinarios, y realizar aportes con las particularidades de la perspectiva de salud.
- Conocer los SI-TI que se utilizan en la industria, sus características técnicas y funcionales.

CONTENIDOS

1. Estructura del sector. La organización en las Empresas de Salud. La Gestión de recursos. Tipos de Empresas e Industrias del rubro.
2. Importancia del entorno. Sistemas y modelos sanitarios. El sistema nacional de salud. Planificación sanitaria. Necesidad, oferta, demanda y utilización de los servicios sanitarios. Sistemas de información.
3. Fijación de los criterios de control: Eficacia, Eficiencia y Economicidad. Indicadores de evaluación de la industria de salud.
4. La Calidad asistencial. Diseño de programas de calidad asistencial. Estándares y modelos de resultados
5. Industria Farmacéutica: Droguerías, Farmacias, Stakeholders e Indicadores Básicos
6. Industria Hospitalaria: Concepto de Historia Clínica Informatizada, HL7 como estándar en salud.

BIBLIOGRAFÍA:

Existentes en Biblioteca UTN

No hay en existencia una bibliografía adecuada.

Otros

TEMES J.L. Y OTROS: Gestión Clínica McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.

LAMATA COTANDA F.: Manual de Administración y Gestión Sanitaria. Díaz de Santos S.A.

TEMES MONTES J.L.: Manual de Gestión Hospitalaria. McGraw-Hill Interamericana 2ª edición.

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y autoevaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto **MODALIDAD DE EVALUACIÓN**. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas más utilizadas.

UNIDAD 4: CONSULTORIA DE SI/TI EN EL SECTOR INDUSTRIAL

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el estudiante:

- Conozca las funciones de las Direcciones de Operaciones y de Logística de la Empresa, sus objetivos e importancia como fuente de ventajas competitivas.
- Conozca los SI/TI que se utilizan en la Industria, sus características técnicas y de usabilidad como medio de soluciones a problemas de organización.



- Conozca y pueda adoptar criterios, metodologías y herramientas que permitan una táctica eficaz, inscripta en la estrategia general de la Empresa.
- Pueda diseñar proyectos de IT para este rubro y dirigir la ejecución y evaluación de los resultados.
- Sea capaz de actuar en la detección de problemas del negocio en el rubro, proponiendo prioridades para su análisis y solución.
- Esté en condiciones de participar y coordinar equipos interdisciplinarios, y realizar aportes con las particularidades de la perspectiva del sector industrial.

CONTENIDOS

1. ESTRATEGIA DE OPERACIONES.
 - 1.1. La Producción y la Dirección de Operaciones
 - 1.2. Principales enfoques en el estudio de la Dirección de Operaciones
 - 1.3. Estrategia empresarial, competitiva y de operaciones.
 - 1.4. Operaciones de producción de bienes y servicios
2. DISEÑOS DE PRODUCTOS Y PROCESOS:
 - 2.1. El Producto. Planeamiento. Desarrollo.
 - 2.2. Decisiones sobre Procesos. Flujo. Optimización. Distribución Interna. Medición
 - 2.3. Sistema de operación de servicios.
3. PLANEAMIENTO Y CONTROL
 - 3.1. Objetivos y características de los sistemas de planeamiento y control
 - 3.2. Jerarquía de los planes de producción. Niveles. Planificación agregada. Plan Maestro de Producción (MPS).
 - 3.3. Tipos de procesos y sistemas de planeamiento y control.
 - 3.4. Producción racionalizada. Sistemas Justo a tiempo (JIT)
4. LOGÍSTICA Y COMPRAS
 - 4.1. Logística de negocios. Claves competitivas.
 - 4.2. Diseño y gestión de la cadena de suministro o logística.
 - 4.3. Inventario, almacenamiento y transporte.
 - 4.4. Compras. El proceso de compras.
5. DIRECCIÓN DE OPERACIONES
 - 5.1. Estrategia de operaciones
 - 5.2. Calidad
 - 5.3. Tecnología e innovación
 - 5.4. Control de gestión de las operaciones

BIBLIOGRAFÍA:

Existentes en Biblioteca UTN

- Administración de producción y operaciones : manufactura y servicios Chase, Richard B., Aquilano, Nicholas J., Jacobs, Robert F.
McGraw-Hill 2000
- Administración de Operaciones : Estrategia y Análisis KRAJEWSKI, Lee y Otro
PRENTICE HALL
- Administración de Producción y Operaciones : Planeación, análisis y control Hopeman, Richard
Compañía Editorial Continental 1986
- Administración de Operaciones Lee J.Kra Jewski, Larry P. Ritzman,
Prentice Hall México,2001.
Otros
- Dirección de la Producción. Decisiones Tácticas
Jay Heizer – Barry Render
PEARSON – Prentice Hall 2005
- Principios de Administración de Operaciones



Jay Heizer – Barry Render
PEARSON – Prentice Hall Quinta Edición 2004

- Manual de Dirección de Operaciones
Francisco J. Miranda González – Sergio Rubio Lacoba – Antonio Chamorro Mora – Tomás M. Bañegil Palacios
Thomson 2006
- López Aráoz C. "Logística de Negocios",
ICDA, 2002.
- Domínguez Machuca y otros. "Dirección de Operaciones". T I. y II.
McGraw Hill, 1995.

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y autoevaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto **MODALIDAD DE EVALUACIÓN**. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas más utilizadas.

UNIDAD 5: CONSULTORIA DE SI/TI EN EL AREA DE MARKETING ESTRATÉGICO

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Que el estudiante esté capacitado para:

- Diseñar estrategias y acciones comerciales y de marketing.
- Analizar los fenómenos de consumo en base a fundamentos metodológicos actuales
- Analizar estructuras y funcionamientos de los mercados.
- Conocer las distintas etapas de un proceso CRM y el soporte de las soluciones de tecnología.
- Entender la importancia del cliente y los procesos de negocios vinculados.
- Entender a la tecnología como factor de éxito en el ciclo de vida del cliente.

CONTENIDOS:

1. ¿QUE ES EL MARKETING?
 - 1.1 Intercambios y transacciones:
 - 1.2 ¿Para que es útil el MARKETING?
 - 1.3 ¿Quién ejerce el marketing?
 - 1.4 Mercados
 - 1.5 ¿Cómo han evolucionado las empresas y el marketing?
2. PRINCIPALES CONCEPTOS, TENDENCIAS Y FUNCIONES DEL MARKETING
 - 2.1 Conceptos Fundamentales
 - 2.2 Cambios en la dirección de marketing
 - 2.3 Funciones de la dirección de marketing
3. ADMINISTRACIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE UNO A UNO
 - 3.1 Los paradigmas del pasado
 - 3.2 Principales tipos de cliente



- 3.3 ¿Quién conoce realmente a sus clientes?
- 3.4 Conservar a los clientes
- 3.5 La gran diferencia competitiva está en el modo de atender a su cliente
- 3.6 Definición de la administración de las relaciones con el cliente
- 4. COMO DEFINIR UN PROCESO DE C.R.M.
- 4.1 ¿Porque es importante un proceso para el CRM?
- 4.2 El CRM como un proceso, no como un proyecto
- 4.3 Objetivos y beneficios principales de un proceso CRM
- 4.4 Del enfoque en el producto al enfoque en el cliente
- 4.5 El enfoque de negocios de un proceso de marketing

BIBLIOGRAFÍA:

Existentes en Biblioteca UTN

- Marketing de pequeñas y medianas empresa Cook, Kenneth J. Granica
- Marketing de servicios profesionales : Construyendo la práctica profesional Schmeer, Manuel Granica 1997
- Nuevo marketing total Braidot, Néstor McGraw-Hill Interamericana 2002

Otros

- Fundamentos de Marketing de Servicios. Hoffman K. Douglas, y otros Edit. Thompson Internacional, 2002.
- El marketing de Servicios Profesionales. Kotler Philip Edit. Paidós. 2004
- Fundamentos de marketing. Lamb Charles W. y otros Edit. Thompson Learning Ibero. 2006

- CRM – Como mejorar las relaciones con los clientes Ronald S. Swift Prentice Hall
- Marketing para el Siglo XXI Philip Kotler Edit. Paidós. 2004

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y autoevaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto MODALIDAD DE EVALUACIÓN. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas más utilizadas.

UNIDAD 6: CONSULTORIA DE SI/TI EN EL SECTOR PÚBLICO:

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Considerando que la Consultoría en SI/TI del Sector Público es una parte muy significativa del negocio en casi todos



los países del mundo, superando en algunos casos el 50% del mercado, y que, cuando estos procesos son significativos por lo general está involucrado algún organismo financiero internacional, tipo Banco Mundial o PNUD, que participa en la elaboración, aprobación y ejecución del proyecto, el objetivo de esta unidad es que; el futuro profesional:

- cuente con los elementos que le permitan participar de los mismos en Argentina, en cualquiera de los niveles, Nacional, Provincial o Municipal ya sea en el Poder Ejecutivo, Legislativo, Judicial u Organismos descentralizados.
- conozca como se organizan los distintos niveles del Estado Argentino: Estado Nacional, Provincial y Municipal, y sus características mas destacadas
- adquiera el conocimiento adecuado sobre las distintas áreas del Sector Público, y esté al tanto de los distintos aplicativos de SI/TI que se utilizan en los distintos niveles, áreas y sectores, de manera de poder identificar las oportunidades de negocio,, elaborar propuestas ganadoras, y convertir su experiencia en productos y/o servicios interesantes, demandados y rentables
- que le permita relacionarse rápidamente con las mismas, identificando las oportunidades de negocio, y elaborando propuestas ganadoras

CONTENIDOS

Estado Nacional

- Poder Ejecutivo Nacional. Características generales. Tipo de conducción y organismos responsables de la política de SI/TI, su relación con los otros poderes y organismos internacionales. Sistema presupuestario. Ley de Contabilidad. Etapas de ejecución del gasto público. Organismos intervinientes. Sistema de Recursos Humanos. Estructura.
- Poder Legislativo Nacional. Características generales, Cámara de Senadores y Cámara de Diputados. Organismo responsable de los SI/TI y su relación con los otros poderes. Sistema presupuestario, de Personal y Estructura.
- Poder Judicial de la Nación y Ministerio Público. Corte Suprema y Consejo de la Magistratura. Características Generales. Organismo responsable de los SI/TI y su relación con los otros poderes. Sistema presupuestario, de Personal y Estructura.
- Organismos descentralizados. Características generales. Coordinación de políticas de SI/TI con el organismo de conducción del Poder Ejecutivo.

Estado Provincial

- Poder Ejecutivo Provincial. Características generales. Tipo de conducción y organismos responsables de la política de SI/TI, su relación con los otros poderes, coordinación de actividades con los organismos responsables de la política de SI/TI nacionales y de otras provincias. Sistema presupuestario. Ley de Contabilidad. Etapas de ejecución del gasto público. Organismos intervinientes. Sistema de Recursos Humanos. Estructura.
- Poder Legislativo Provincial. Características generales. Unicameral. Área responsable de los SI/TI y su relación con los otros poderes. Sistema presupuestario, de Personal y Estructura.
- Poder Judicial de la Provincia y Ministerio Público Provincial. Tribunal Superior de Justicia y Consejo de la Magistratura. Características Generales. Área responsable de los SI/TI y su relación con los otros poderes. Sistema presupuestario, de Personal y Estructura.
- Organismos descentralizados. Características generales. Coordinación de políticas de SI/TI con el organismo de conducción del Poder Ejecutivo Provincial.

Estado Municipal

- Poder Ejecutivo Municipal. Características generales. Tipo de conducción y organismos responsables de la política de SI/TI, su relación con los otros poderes, coordinación de actividades con los organismos responsables de la política de SI/TI provinciales y nacionales. Sistema presupuestario. Etapas de ejecución del gasto público. Organismos intervinientes. Sistema de Recursos Humanos. Estructura.



- Concejo Municipal. Características generales.
- Tribunales Municipales de Faltas. Características Generales.

BIBLIOGRAFÍA

Existentes en Biblioteca UTN

No hay en existencia una bibliografía adecuada.

Otros

- Introducción a la Administración Pública Argentina: Nación, Provincias y Municipios. Horacio Cao, Gustavo Blutman, Alejandro Estévez y Mónica Iturburu. Editorial Biblos. CIAP / Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires 2007
- Manual práctico de gobierno municipal Herrero Pons, J. Buenos Aires : Ediciones Jurídicas, 2003.,
- Articulación en la gestión municipal. Cravacuore Daniel, Ilari Sergio, Villar Alejandro Editorial: Universidad Nacional de Quilmes, 2004
- Hacienda Publica. Rosen Harvey S. Mcgraw-Hill 2002
- Soft de Gestión para Administración Pública Muñoz López, Rafael Madrid : IGAE; 1997,
- Teoría de la Organización para la Administración Pública. [Michael M. Harmon y Richard T. Mayer](#) Fondo de cultura Económica. 1999
- Administración Pública. El estado actual de la disciplina. [Naomi B. Lynn y Aaron Wildavsky](#) Fondo de cultura económica. 2000
- La Administración Publica Nacional. Propuesta para su reestructuración. Consejo Empresario Argentino. FIEL-Fundación de Investigaciones Latinoamericanas. 1996

MATERIAL DE CONSULTA

Gobierno Nacional

Poder Ejecutivo

- Mapa del Estado: <http://www.sgp.gov.ar/dno/index.htm>
- Autoridad de Aplicación: <http://www.sgp.gov.ar/>
- Subsecretaría de Tecnología de Gestión: <http://www.sgp.gov.ar/contenidos/SSTG/SSTG.html>
- Plan Nacional de Gobierno electrónico (Dec. 378/2005): http://www.sgp.gov.ar/contenidos/onti/productos/pnge/docs/pnge_decreto_378_2005.pdf

Poder Legislativo – Congreso de la Nación:

- Estructura funcional: <http://www.congreso.gov.ar/>
- Cámara de Senadores: <http://www.senado.gov.ar/>
- Autoridad de aplicación: Dirección de Informática: <http://www.senado.gov.ar/web/acts/administrativa/resweb.php>
- Cámara de Diputados: <http://www.diputados.gov.ar/>

Poder Judicial

- Estructura funcional: <http://www.pjn.gov.ar>
- Corte Suprema de Justicia: <http://www.csjn.gov.ar/>
- Consejo de la Magistratura: <http://www.pjn.gov.ar>
- Autoridad de aplicación: Dirección General de Tecnología
- Proyecto Informático Poder Judicial de la Nación – Febrero 2008: <http://www.csjn.gov.ar/data/plan.pdf>



Relación Interpoderes

Gobierno Provincial

Poder Ejecutivo

- Mapa del Estado Provincial: <http://www.cba.gov.ar>

Poder Legislativo – Unicameral

- Página Oficial: <http://www.legiscba.gov.ar>
- Proyecto Recinto Digital: <http://www.legiscba.gov.ar/Docs/DocumentoRecintoDigitalFinal.pdf>

Poder Judicial

- Pagina Oficial: <http://www.justiciacordoba.gov.ar/site/>
- Autoridad de aplicación: Dirección de Informática

Gobierno Municipal

- Poder Ejecutivo: <http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=100>
- Autoridad de aplicación: <http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=34>
- Poder Legislativo - Concejo Deliberante: <http://www.edcordoba.gov.ar/Pages/Noticia.aspx>
- Poder Judicial – Tribunales de Faltas : <http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=33>

Régimen de contrataciones

Nacional:

- Reglamento para la adquisición, enajenación y contratación de bienes y servicios del estado nacional
- Decreto 436/2000
- <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/63216/texact.htm>

Provincial

- Ley 7631
- Ley orgánica de contabilidad y presupuesto general de la Administración
- http://www.diariodelicitaciones.com/reglamentos/cordoba/ley_organica_de_contabilidad.PDF

EVALUACIÓN:

Evaluaciones y auto evaluaciones teórico-prácticas permanentes, tanto individuales como grupales, del nivel de comprensión de los temas desarrollados en la unidad, mediante resolución de cuestionarios de opción múltiple, cuestionarios, etc.

Será también valorada la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones, buscando poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente.

Esta valoración se realizará bajo la concepción de que en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura, por lo que se considerarán tres aspectos: participación, pertinencia y conocimientos del alumno, que se explican detalladamente en el punto MODALIDAD DE EVALUACIÓN. La resolución de Casos de Estudio es una de las herramientas mas utilizadas.

Metodología de enseñanza y aprendizaje	La metodología a seguir consiste en dictar cada unidad por parte de uno de los profesores del plantel docente de la Cátedra. Este docente y su ayudante dictan la unidad durante dos semanas (cuatro clases) en los cuatro cursos que componen la cátedra.
---	--



	<p>Se busca de esta manera que los docentes dicten aquellos aspectos de la Consultoría de Negocios de SI/TI en la cual tienen mayor experiencia por haber desarrollado su actividad profesional en actividades relacionadas a los mismos.</p> <p>La distribución de las actividades se grafica en el cuadro que se agrega al final de la modalidad, donde se muestran las Unidades y los docentes responsables de su dictado.</p> <p>Los docentes son: AR – ING. ADRIÁN RUFFINATTI DM – ING. DANIEL MARTÍNEZ EG - ELÍAS GIGENA HEAM – ING. HORACIO ANTONELLI MATTERSON JS – ING. JORGE SPESSO LS – ING. LEANDRO SRUR MA – CPN MIGUEL ARREGUI</p> <p>La metodología seguida por los docentes, combina contenidos académicos con su aplicación práctica a realidades concretas.</p> <p>Se caracteriza por ser activa y participativa, combinando el estudio de casos, la preparación de trabajos y proyectos, la reflexión sobre material expresamente aportado por los profesores o por los mismos alumnos, la simulación de situaciones, etc.</p> <p>La lectura previa por parte de los alumnos de la bibliografía relacionada con la temática facilita el análisis y la discusión grupal de los distintos temas</p> <p>En todo el proceso la participación de los alumnos es fundamental, dado que la tarea de los profesores, más allá de la explicación de los temas, consistirá fundamentalmente en guiar, aclarar, orientar y encontrar junto con el grupo las explicaciones a los interrogantes que surjan.</p> <p>El análisis de casos y la realización de ejercicios individuales y grupales permiten enriquecer la enseñanza y la adaptación a situaciones reales.</p> <p>A través del trabajo en equipo se enriquecen los contenidos, compartiendo sus experiencias personales y complementándose en una suerte de “polenización cruzada” en donde todos resultan enriquecidos por los conocimientos, experiencias y vivencias de los restantes integrantes.</p> <p>La participación en charlas organizadas por la cátedra con profesionales del medio que se desempeñen como Consultores en Negocios de SI/TI, permitirá recoger experiencias, vivencias, advertencias útiles, consejos prácticos, etc., de las situaciones que se presentan en el ejercicio de su actividad.</p>
Sistema de evaluación	<p>La evaluación se realiza no sólo teniendo en consideración el grado de adquisición de los conocimientos impartidos, sino que también se busca poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente que se desempeñe como Consultor en Negocios de SI/TI,, tratando de colaborar de esta manera en el desarrollo de aquellos atributos que se reconocen como fundamentales para desempeñarse en esa tarea.</p> <p>En esta tarea se reconocen dos Momentos:</p> <ol style="list-style-type: none">1. <u>Formativa o continua</u>: para regularizar la asignatura, durante el cuatrimestre, para los que se emplean dos modalidades:<ul style="list-style-type: none">• Dos exámenes parciales• Desempeño de los alumnos durante el desarrollo de las clases.2. <u>Sumativa o final</u>: para aprobar la materia, en los turnos de exámenes, para los alumnos regulares.



	<p><u>Evaluación del desempeño de los alumnos en clase</u></p> <p>Durante el dictado de la materia los alumnos analizan distintos casos prácticos, lo cual da lugar a una nota que es tenida en cuenta al calificar cada uno de los parciales y el examen final.</p> <p>Esta evaluación se realiza bajo el concepto de que, en el desarrollo de cada clase, alumnos y profesores conforman un grupo cuyo objetivo es el aprendizaje, profundización e investigación de los contenidos de esta asignatura.</p> <p>Por lo tanto, el mayor o menor logro de estos objetivos es una responsabilidad compartida entre los participantes y los profesores, y el mismo será alcanzado plenamente en la medida que se logre una sinergia en el grupo, que permita que en cada integrante se despierte "una cierta secreta potencialidad de ser mucho mas cuando se interrelaciona con los restantes integrantes" (ORTEGA Y GASSET).</p> <p>Será fundamental, entonces, la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones.</p> <p>Es decir, <u>se evaluarán los aspectos que resultan fundamentales para el logro de los objetivos planteados</u>. Ellos son:</p> <p><u>Participación</u>: se reconocerá como especialmente positiva la participación de aquellos que asumen el objetivo planteado como un compromiso propio, desempeñándose durante las reuniones con aportes y actitudes que favorecen el éxito en la tarea planeada. Por el contrario actitudes ausentes, de no compromiso, de poca participación o de obstaculizar, al no contribuir al logro de los objetivos, serán consideradas no positivas.</p> <p><u>Pertinencia</u>: Grado de pertinencia en las intervenciones, en cuanto signifiquen aportes relevantes y oportunos para clarificar y enriquecer el tema, y que permitan arribar a conclusiones y enriquecerlas.</p> <p><u>Conocimientos</u>: Análisis de los textos de las notas técnicas, casos y otras lecturas. Habilidad para determinar los conceptos e informaciones básicas contenidos en cada uno de ellos. Búsqueda de fuentes de información para enriquecer el tratamiento de los temas.</p> <p><u>Visión global</u> : capacidad de ubicación del tema o situación bajo análisis dentro del contexto inmediato y global, organizacional, económico, político, social, y temporal, etc.-</p> <p>Examen Final :</p> <p>2. <u>Evaluación Sumativa o final</u></p> <p>El examen se toma en con la modalidad de múltiples opciones, en donde cada docente responsable de una unidad prepara la batería de preguntas para la misma.</p> <p>Los profesores cuentan con los antecedentes del desempeño del alumno en clase, y sus evaluaciones en los dos parciales. Con dichos antecedentes y el desempeño del alumno en el examen se coloca la nota definitiva.</p>
Condiciones de regularidad	<p>Regularidad de la Asignatura :</p> <p>La regularidad se obtiene con dos parciales con la modalidad de opciones múltiples, en donde cada docente responsable de una unidad prepara la batería de preguntas para la misma.</p> <p>Los exámenes parciales deben ser aprobados con al menos el 60% (nota = 4) de los</p>



	<p>temas exigidos realizados correctamente, para regularizar la materia. La escala de calificación que se utiliza es la siguiente :</p> <table border="1"><thead><tr><th>% correcto</th><th>Nota</th></tr></thead><tbody><tr><td>100 a 96%</td><td>10</td></tr><tr><td>95 a 90 %</td><td>9</td></tr><tr><td>89 a 81 %</td><td>8</td></tr><tr><td>80 a 76 %</td><td>7</td></tr><tr><td>75 a 70 %</td><td>6</td></tr><tr><td>69 a 65 %</td><td>5</td></tr><tr><td>64 a 60 %</td><td>4</td></tr><tr><td>59 a 50 %</td><td>3</td></tr><tr><td>49 a 30 %</td><td>2</td></tr><tr><td>29 a 10 %</td><td>1</td></tr><tr><td>9 a 0 %</td><td>0</td></tr></tbody></table> <p>Sólo se puede recuperar una de los dos parciales, sea por causas de ausentismo o por no haber alcanzado la nota mínima exigida. Para ello existe una tercera evaluación o Parcial de Recuperación en donde se toman los temas del primero o del segundo examen parcial según cual fue el no aprobado.</p> <p>Promoción :</p> <p>La Promoción se otorga a aquellos alumnos que hayan obtenido calificación de 8 o más en cada uno de los dos parciales. Si el Profesor evalúa numéricamente el desempeño del alumno en clase, dicha evaluación también deberá ser de 8 o más. Quienes hayan necesitado realizar un parcial de recuperación no podrán acceder a la promoción. No se exige la presentación de ningún trabajo adicional.</p>	% correcto	Nota	100 a 96%	10	95 a 90 %	9	89 a 81 %	8	80 a 76 %	7	75 a 70 %	6	69 a 65 %	5	64 a 60 %	4	59 a 50 %	3	49 a 30 %	2	29 a 10 %	1	9 a 0 %	0
% correcto	Nota																								
100 a 96%	10																								
95 a 90 %	9																								
89 a 81 %	8																								
80 a 76 %	7																								
75 a 70 %	6																								
69 a 65 %	5																								
64 a 60 %	4																								
59 a 50 %	3																								
49 a 30 %	2																								
29 a 10 %	1																								
9 a 0 %	0																								
Modalidad de examen final	El examen se toma en con la modalidad escrito/oral. Escrito, de múltiples opciones, en donde cada docente responsable de una unidad prepara la batería de preguntas para la misma. Luego, uno o dos profesores, al azar, le realizan preguntas al alumno sobre los temas de su unidad. Los profesores cuentan con los antecedentes del desempeño del alumno en clase, y sus evaluaciones en los dos parciales. Con dichos antecedentes y el desempeño del alumno en el examen se coloca la nota definitiva.																								
Actividades en laboratorio	No se han previsto realizar actividades de Laboratorio, aunque existe el interés de conseguir software que permita simular situaciones de negocios, y la posibilidad de poder visualizar algunas de las soluciones informáticas que se utilizan en las distintas áreas de los negocios en SI/TI.																								
Horas/año totales de la asignatura	96																								
Cantidad de horas prácticas totales	0																								
Cantidad de horas teóricas totales	96																								
Tipo de formación práctica (marque la que corresponde y si es asignatura curricular - no electiva-)	<input type="checkbox"/> Formación experimental <input type="checkbox"/> Resolución de problemas de ingeniería <input type="checkbox"/> Actividades de proyecto y diseño <input type="checkbox"/> Prácticas supervisadas en los sectores productivos y /o de servicios																								
Cantidad de horas afectadas a la formación práctica indicada																									
Descripción de los prácticos	Dada la modalidad de dictado de esta asignatura no están previstas actividades																								



	prácticas, salvo aquellas eventuales que pueda decidir un profesor en su unidad..
Criterios de evaluación de los prácticos	Dada la modalidad de dictado de esta asignatura no existen Criterios de evaluación de los prácticos.
Formato de presentación de los prácticos	Dada la modalidad de dictado de esta asignatura no existe formato de presentación de los prácticos.
Cronograma de actividades de la asignatura, incluyendo semana prevista para cada práctico	En la última hoja de la presente modalidad se incluye, en hoja apaisada, la planificación de actividades y el cronograma de clases y de exámenes.
Descripción de metodología propuesta de consultas y cronograma de consultas	En el Sistema de autogestión se les informará a los alumnos las direcciones de mail de cada uno de los docentes de la cátedra para que coordinen con cada profesor el horario donde poder evacuar sus consultas.
Plan de integración con otras asignaturas	Como se indicó en el apartado OBJETIVOS, esta asignatura busca <u>integrar</u> los conocimientos y habilidades adquiridas durante la carrera, <u>relacionarlos</u> con las exigencias de la actividad profesional, <u>actualizarlos</u> con respecto a cuando fueron enseñados, <u>completarlos</u> y <u>profundizarlos</u> de acuerdo con los requerimientos y exigencias del ejercicio profesional independiente como Consultor en Negocios de SI/TI.
Bibliografía Obligatoria	<ul style="list-style-type: none">• Manual de Consultoría, Tom Lambert (Ed. Gestión 2000), Idioma: Español, ISBN: 8480885947• Como ser un Consultor de Éxito, Hubert Bermont (Granica), Idioma: Español, ISBN: 8475775071. ISBN-13: 9788475775074• Adrian Furnham, "Psicología Organizacional".OXFORD, University Press, México2001.• Pfeffer Jeffrey "Nuevos rumbos en la teoría de la organización. Problemas y Posibilidades". OXFORD, University Press, México 2000.• TEMES J.L. Y OTROS : Gestión Clínica McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.• LAMATA COTANDA F. : Manual de Administración y Gestión Sanitaria. Díaz de Santos S.A.• Principios de Administración de Operaciones Jay Heizer – Barry Render PEARSON – Prentice Hall Quinta Edición 2004• Manual de Dirección de Operaciones Francisco J. Miranda González – Sergio Rubio Lacoba – Antonio Chamorro Mora – Tomás M. Bañegil Palacios Thomson 2006• Marketing de Servicios. Christofer Lovelock - Jochen Wirtz. Ed. Pearson. Prentice Hall. Sexta Edición 2009.• Marketing de pequeñas y medianas empresa Cook,Kenneth J. Granica• Marketing de servicios profesionales : Construyendo la práctica profesional Schneer, Manuel Granica 1997• Introducción a la Administración Pública Argentina: Nación, Provincias y Municipios. Horacio Cao, Gustavo Blutman, Alejandro Estévez y Mónica



	<p>Iturburu. Editorial Biblos. CIAP / Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires 2007</p>
Bibliografía Complementaria	<ul style="list-style-type: none">• Getting Started in Consulting, Alan Weiss (John Wiley & Sons), Idioma: Inglés, ISBN: 9780471384557• The Consultant's Quick Start Guide: An Action Plan for Your First Year in Business, Alan Weiss (John Wiley & Sons), Idioma: Inglés, ISBN: 9780471384557• Asesorías del Siglo XXI. Preparando el Futuro, Ana María Sánchez Oresanz; Jorge Amado Guirado; Luis María Huete Gómez (Editorial Ciss, S.A.), Idioma: Español, ISBN: 8482352571. ISBN-13: 9788482352572• Cómo relacionarse en el Trabajo: Teoría y Práctica de la Consultoría, Esteban Alonso Amo (Prentice Hall), ISBN: 8420545252. ISBN-13: 9788420545257, (04/2005).• TEMES MONTES J.L. : Manual de Gestión Hospitalaria. McGraw-Hill Interamericana 2ª edición.• Administración de producción y operaciones : manufactura y servicios Chase, Richard B., Aquilano, Nicholas J., Jacobs, Robert F. McGraw-Hill 2000• Administración de Operaciones : Estrategia y Análisis KRAJEWSKI, Lee y Otro PRENTICE HALL• Administración de Producción y Operaciones : Planeación, análisis y control Hopeman, Richard Compañía Editorial Continental 1986• Administración de Operaciones Lee J.Kra Jewski, Larry P. Ritzman, Prentice Hall México,2001.• López Aráoz C."Logística de Negocios", ICDA,2002.• Domínguez Machuca y otros. "Dirección de Operaciones".T I. y II. McGraw Hill, 1995.• Nuevo marketing total Braidot, Néstor McGraw-Hill Interamericana 2002• Fundamentos de Marketing de Servicios. Hoffman K. Douglas, y otros Edit. Thompson Internacional, 2002.• El marketing de Servicios Profesionales. Kotler Philip Edit. Paidos. 2004• Fundamentos de marketing. Lamb Charles W. y otros Edit. Thompson Learning Ibero. 2006• CRM – Como mejorar las relaciones con los clientes Ronald S. Swift Prentice Hall Marketing para el Siglo XXI Philip Kotler Edit. Paidos. 2004



- Manual práctico de gobierno municipal Herrero Pons, J. Buenos Aires : Ediciones Jurídicas, 2003.,
- Articulación en la gestión municipal. Cravacuore Daniel, Ilari Sergio, Villar Alejandro
Editorial: Universidad Nacional de Quilmes, 2004
- Hacienda Publica. Rosen Harvey S.
Mcgraw-Hill 2002
- Soft de Gestión para Administración Pública Muñoz López, Rafael
Madrid : IGAE; 1997,
- Teoría de la Organización para la Administración Pública. [Michael M. Harmon y Richard T. Mayer](#) Fondo de cultura Económica. 1999
- Administración Pública. El estado actual de la disciplina. [Naomi B. Lynn y Aaron Wildavsky](#)
Fondo de cultura económica. 2000
- La Administración Publica Nacional. Propuesta para su reestructuración.
Consejo Empresario Argentino. FIEL-Fundación de Investigaciones Latinoamericanas. 1996

Gobierno Nacional

Poder Ejecutivo

- Mapa del Estado: <http://www.sgp.gov.ar/dno/index.htm>
- Autoridad de Aplicación: <http://www.sgp.gov.ar/>
- Subsecretaría de Tecnología de Gestión:
<http://www.sgp.gov.ar/contenidos/SSTG/SSTG.html>
- Plan Nacional de Gobierno electrónico (Dec. 378/2005):
http://www.sgp.gov.ar/contenidos/onti/productos/pnge/docs/pnge_decreto_378_2005.pdf

Poder Legislativo – Congreso de la Nación:

- Estructura funcional: <http://www.congreso.gov.ar/>
- Cámara de Senadores: <http://www.senado.gov.ar/>
- Autoridad de aplicación: Dirección de Informática:
<http://www.senado.gov.ar/web/acts/administrativa/resweb.php>
- Cámara de Diputados: <http://www.diputados.gov.ar/>

Poder Judicial

- Estructura funcional: <http://www.pjn.gov.ar>
- Corte Suprema de Justicia: <http://www.csjn.gov.ar/>
- Consejo de la Magistratura: <http://www.pjn.gov.ar>
Autoridad de aplicación: Dirección General de Tecnología



- Proyecto Informático Poder Judicial de la Nación – Febrero 2008:
<http://www.csjn.gov.ar/data/plan.pdf>

Relación Interpoderes

Gobierno Provincial

Poder Ejecutivo

- Mapa del Estado Provincial: <http://www.cba.gov.ar>
- **Poder Legislativo – Unicameral**
Página Oficial: <http://www.legiscba.gov.ar>
- Proyecto Recinto Digital:
<http://www.legiscba.gov.ar/Docs/DocumentoRecintoDigitalFinal.pdf>
- **Poder Judicial**
Pagina Oficial: <http://www.justiciacordoba.gov.ar/site/>
Autoridad de aplicación: Dirección de Informática

Gobierno Municipal

- Poder Ejecutivo:
<http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=100>
- Autoridad de aplicación:
<http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=34>
- Poder Legislativo - Concejo Deliberante:
<http://www.cdcordoba.gov.ar/Pages/Noticia.aspx>
- Poder Judicial – Tribunales de Faltas:
<http://www.cordoba.gov.ar/cordobaciudad/principal2/default.asp?ir=33>

Régimen de contrataciones

Nacional:

- Reglamento para la adquisición, enajenación y contratación de bienes y servicios del estado nacional
Decreto 436/2000
<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/63216/textact.htm>

Provincial

- Ley 7631 Ley orgánica de contabilidad y presupuesto general de la Administración
http://www.diariodelicitaciones.com/reglamentos/cordoba/ley_organica_de_contabilidad.PDF



Distribución de docentes por curso	Curso	Turno	Día y Horas	Profesor	J.T.P.	Ayudantes
	5K1	Mañana	Mie 1-2-3	Ing. Horacio Antonelli		Ing. Daniel Martínez
			Jue 4-5-6		Ing. Elías Gigena	
	5k2	Tarde	Mie 1-2-3		Ing. Horacio Antonelli	
			Jue 4-5-6	Cdr. Miguel Arregui		Ing. Elías Gigena
	5K3	Noche	Lun 1-2-3	Ing. Jorge Spesso		
			Vie 1-2-3		Ing. Adrián Ruffinatti	
	5k4	Noche	Lun 4-5-6	Ing. Raúl Morchio		
			Jue 0-1-2		Ing. Leandro Srur	Ing. Daniel Martínez

DOCENTES A CARGO DE CADA UNIDAD

UNIDAD 1–Visión estratégica de la Consultoría de Negocios: Ing. H. Antonelli

UNIDAD 2–Las habilidades directivas en los negocios de SI/II: Ing. Aldo. J. Spesso e Ing. Adrián Ruffinatti.

UNIDAD 3–Consultoría en el Área de Salud: Ing. Elías Gigena

UNIDAD 4–Consultoría en el área Industrial: Ing. Raúl Morchio

UNIDAD 5–Marketing Estratégico: Ing. Leandro Srur e Ing. Daniel Martínez

UNIDAD 6 – Consultoría en el Sector Público: CPN Miguel Arregui e Ing. Daniel Martínez



Cronograma de actividades de la asignatura.

semana	5K1			5K2			5K3			5K4			
	W 28/7	J 29/7	W 28/7	J 29/7	W 28/7	J 29/7	V 30/7	L 26/7	J 26/7	L 26/7	J 29/7	L 26/7	J 29/7
1	26/07/2010	J 29/7	W 28/7	J 29/7	J 29/7	J 29/7	V 30/7	L 26/7	J 26/7	L 26/7	J 29/7	L 26/7	J 29/7
2	02/08/2010	W 4/8	W 4/8	W 4/8	W 4/8	W 4/8	L 2/8	L 2/8	L 2/8	L 2/8	L 2/8	L 2/8	L 2/8
3	09/08/2010	W 11/8	W 11/8	W 11/8	W 11/8	W 11/8	L 9/8	L 9/8	L 9/8	L 9/8	L 9/8	L 9/8	L 9/8
4	16/08/2010	W 18/8	W 18/8	W 18/8	W 18/8	W 18/8	V 13/8	L 16/8	L 16/8	L 16/8	L 16/8	L 16/8	L 16/8
5	23/08/2010	W 25/8	W 25/8	W 25/8	W 25/8	W 25/8	V 20/8	L 23/8	L 23/8	L 23/8	L 23/8	L 23/8	L 23/8
6	30/08/2010	W 1/9	W 1/9	W 1/9	W 1/9	W 1/9	V 3/9	L 30/8	L 30/8	L 30/8	L 30/8	L 30/8	L 30/8
7	06/09/2010	W 8/9	W 8/9	W 8/9	W 8/9	W 8/9	V 6/9	L 6/9	L 6/9	L 6/9	L 6/9	L 6/9	L 6/9
8	13/09/2010	W 15/9	W 15/9	W 15/9	W 15/9	W 15/9	V 10/9	L 13/9	L 13/9	L 13/9	L 13/9	L 13/9	L 13/9
9	20/09/2010	W 22/9	W 22/9	W 22/9	W 22/9	W 22/9	V 17/9	L 20/9	L 20/9	L 20/9	L 20/9	L 20/9	L 20/9
10	27/09/2010	W 29/9	W 29/9	W 29/9	W 29/9	W 29/9	V 24/9	L 27/9	L 27/9	L 27/9	L 27/9	L 27/9	L 27/9
11	04/10/2010	W 6/10	W 6/10	W 6/10	W 6/10	W 6/10	V 1/10	L 4/10	L 4/10	L 4/10	L 4/10	L 4/10	L 4/10
12	11/10/2010	W 13/10	W 13/10	W 13/10	W 13/10	W 13/10	V 8/10	L 11/10	L 11/10	L 11/10	L 11/10	L 11/10	L 11/10
13	18/10/2010	W 14/10	W 14/10	W 14/10	W 14/10	W 14/10	V 15/10	L 18/10	L 18/10	L 18/10	L 18/10	L 18/10	L 18/10
14	25/10/2010	W 27/10	W 27/10	W 27/10	W 27/10	W 27/10	V 22/10	L 25/10	L 25/10	L 25/10	L 25/10	L 25/10	L 25/10
15	01/11/2010	W 3/11	W 3/11	W 3/11	W 3/11	W 3/11	V 29/10	L 1/11	L 1/11	L 1/11	L 1/11	L 1/11	L 1/11
16	08/11/2010	W 10/11	W 10/11	W 10/11	W 10/11	W 10/11	V 13/11	L 8/11	L 8/11	L 8/11	L 8/11	L 8/11	L 8/11
		J 12/11	J 12/11	J 12/11	J 12/11	J 12/11	V 13/11	L 13/11	L 13/11	L 13/11	L 13/11	L 13/11	L 13/11