



PROYECTO DE CÁTEDRA

Carrera: Tecnicatura Superior en Administración de Empresas

Docente: Ulman Juan

Unidad Curricular: Matemática Financiera

Campo de la formación: General

Formato: Asignatura

Curso: 1º

Carga horaria semanal: 3 horas cátedra

Régimen de cursado: Anual

Ciclo Académico: 2017

FUNDAMENTACIÓN:

Los cambios sociales provocados por las tecnologías de la información, los movimientos sociales, avance en la producción y de la comunicación han movido los cimientos de la Matemática Financiera en la sociedad moderna instalando un umbral inestable entre lo real y lo virtual.

A pesar de las fantásticas posibilidades que nos dan las redes interactivas, el ingreso al mundo del trabajo y a los estudios superiores, es necesario el estudio de la Contabilidad.

PROPÓSITOS DE ENSEÑANZA:

1. Propiciar la adquisición de un conocimiento crítico, teórico y práctico sobre la Matemática Financiera y su objeto de estudio.
2. Avanzar en el conocimiento y valoración del planeamiento estratégico empresarial como herramienta abierta a los estudiantes.
3. Favorecer la construcción de un saber acerca de la Matemática Financiera desde los marcos teóricos abordados.
4. Valorar las prácticas en la cátedra como espacios para pensar, hacer, compartir y vivir.
5. Promover la importancia de integrar marcos teóricos y situaciones prácticas, como avance hacia el proceso investigación-acción y la formación de técnicos profesionales en la administración de empresas.



CONTENIDOS:

Unidad 1

Operaciones con números reales. Ecuaciones. Inecuaciones.

Unidad 2

Interés simple. Cálculo aproximado y exacto del tiempo. Descuento comercial. Descuento comercial. Descuento racional o matemático. Relación entre tasa de interés y de descuento.

Unidad 3

Interés compuesto. Monto a interés compuesto. Descuento compuesto

Unidad 4

Rentas. Imposiciones. Adelantadas y vencidas
Amortización. Vencida y adelantada. Calculo de los elementos para ambos casos

Bibliografía

Bibliografía general obligatoria

- “Administración financiera y bancaria “ Apolinar E. Garcia. Editorial Sainte-Claire.1998.

PROPUESTA METODOLÓGICA:

Prácticas comerciales- Campo práctico

- Interacciones orales: Exposiciones orales. Debates, mesas redondas, ideas, cuestionamientos.
- Lectura: Lectura y formación de lectores. Elección de textos acordes al nivel y a la carrera
- Análisis textual: Texto informativo, explicativo, instructivo.



EVALUACION Y ACREDITACIÓN:

Sintetizar oralmente y por escrito textos de diferente tipo y distinto nivel de formación, señalando las ideas principales y las secundarias y la intención comunicativa y aportando una opinión personal

Establecer relaciones entre obras, autores y movimientos fundamentales en la comercialización.

Instrumentos de evaluación:

- Resumen y síntesis del material bibliográfico facilitando en clases
- Trabajos prácticos presenciales
- Elaboración de mapas conceptuales, cuadros sinópticos, cuadros comparativos.
- Portafolio de la materia
- Exposiciones orales, grupales e individuales
- Charlas grupales, paneles de debate.
- Exámenes oral-escrito teórico-prácticos.

Sistema de acreditación

Promoción directa

Se realizará a partir de trabajos prácticos presenciales. Se exigirá la asistencia a clases para su acreditación. Se exigirá un 100 de trabajos prácticos aprobados. Se justificarán las inasistencias siempre y cuando el estudiante presente justificación. Tendrán que probar 2 exámenes parciales o sus recuperatorios con 7 (siete) o más.

Evaluación final

Para acceder a esta instancia en condición de regular el estudiante deberá aprobar todos los trabajos prácticos y 2 parciales o sus recuperatorios con no menos de 6 (seis). Tener un 60 por ciento de asistencia a clases. Para acceder a esta instancia en condición de libre, el estudiante deberá aprobar todos los trabajos prácticos con una nota no inferior a 6 (seis) y Aprobar dos instancias evaluativas en mesa de examen: una escrita y otra oral, siendo la primera excluyente de la segunda si no se aprueba.

Firma del docente.