



MODALIDAD ACADÉMICA

Asignatura	CONSULTORÍA EN NEGOCIOS DE SI/TI	
Carrera	INGENIERÍA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN	
Ciclo Lectivo	2020	
Vigencia del programa	Desde el ciclo lectivo 2018	
Plan	2008	
Nivel	☐ 1er. Nivel ☐ 2do. Nivel ☐ 3er. Nivel ☐ 4to. Nivel ☐ 5to. Nivel	
Coordinador de la Cátedra	Ing, Leandro Srur	
Área de Conocimiento	☐ Programación ☐ Computación ☐ Sistemas de Información ☐ Gestión Ingenieril ☐ Modelos ☐ Complementaria ☐ Asignatura Electiva	
Carga horaria semanal	6 hrs	
Anual/cuatrimestral	cuatrimestral	
Contenidos Mínimos, según Diseño Curricular-Ordenanza 1150 (sólo para asignaturas curriculares, no electivas)	No corresponde - Asignatura Electiva, no curricular	
Correlativas para cursar (según Diseño Curricular-Ordenanza 1150)	Regulares	Aprobadas
	Al menos una electiva del conjunto PAVII= Programación de Aplicaciones Visuales II/ DLC = Diseño de Lenguajes de Consulta	Diseño de Sistemas
Correlativas para rendir (según Diseño Curricular-Ordenanza 1150)	Regulares	Aprobadas
	- Gerenciamiento Estratégico - Al menos una electiva del conjunto PAVII= Programación de Aplicaciones Visuales II/ DLC = Diseño de Lenguajes de Consulta	Diseño de Sistemas



Objetivos generales de la Asignatura	<u>Objetivo general de la asignatura:</u> Identificar las habilidades de consultor de sistemas y tecnología del alumno para desarrollar actividades necesarias en el ámbito de cada uno, relacionándolo con las exigencias de la actividad profesional. A nivel de objetivos específicos, el desarrollo de la asignatura está orientada a que el alumno: - Aplique eficazmente 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. - Evalúe su estilo de liderazgo, orientando, potenciando y aprovechando las posibilidades de desarrollo basadas en sus habilidades personales. - Logre examinar experiencias en productos y/o servicios interesantes, demandados y rentables. - Relacione la importancia del pensamiento estratégico con la actividad diaria en su entorno laboral. - Desarrolle comunicaciones y relaciones profesionales y laborales con sus clientes y mantener con ellos acuerdos de nivel de servicios beneficiosos para todos las partes interesadas.
<u>Programa Analítico</u> Unidad N° 1: CONSULTORÍA EN EL SECTOR FINANCIERO / FINTECH Resultados de Aprendizaje: <i>Interpretar los conceptos fundamentales de las tecnologías aplicadas al sector financiero para determinar soluciones actuales que se implementan en el ámbito local y global</i> <i>Distinguir las nuevas tecnologías emergentes como Banca Digital y criptomonedas para proponer soluciones innovadoras en el sector</i> <i>Apreciar como el negocio financiero ha evolucionado y se ha potenciado con las nuevas tecnologías para recomendar a los clientes planes concretos de acción.</i> Contenidos: ● TIPOS DE INVERSIÓN ○ Renta Fija ○ Renta Variable ○ Fondos Comunes de Inversión ○ Inmobiliarias ● FINTECH ○ Definición ○ Tipos ○ Sectores ○ Tendencias ○ Banca Digital ○ Ventajas y Riesgos ○ Omnicanalidad ● CRIPTOMONEDAS	



- Criptomonedas
 - Ejemplos (Bitcoins, etc)
 - Blockchain
 - Criptoactivos
- CRIPTOMONEDAS
 - Criptomonedas
 - Ejemplos (Bitcoins, etc)
 - Blockchain
 - Criptoactivos
- CROWFUNDING
 - Que es
 - Tipos
 - Ejemplos
 - Casos FINTECH

Bibliografía Obligatoria

- Weiss, Alan. “Getting Started in Consulting”. Ed. John Wiley & Sons, 2012, (Capítulos 2,3 y 4)
- Chain, Sapag Nassir “Proyectos de Inversión”. Ed. Prentice Hall. 2016
- *GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios*

Bibliografía Complementaria

- Weiss, Alan. “The Consultant's Quick Start Guide: An Action Plan for Your First Year in Business”, Ed. John Wiley & Sons. 2011.

Evaluación:

La evaluación de este capítulo se realizará en el primer parcial de la asignatura.

Unidad N° 2: CONSULTORÍA EN EL ÁREA DE MARKETING ESTRATÉGICO

Resultados de Aprendizaje:

Cuestionar cuáles son las estrategias del marketing estratégico, las áreas y los roles para poder diseñar un plan de marketing a través del impacto del las nuevas tecnologías

Distinguir el concepto de marketing digital, cómo las empresas lo están llevando a cabo y cuales son las ventajas competitivas al respecto para poder evaluar la estrategia tecnológica en este campo de aplicación.

Argumentar los casos de uso práctico del marketing digital para monitorear cómo las empresas determinan el retorno a la inversión de estos proyectos.

Evaluar las distintas alternativas de software CRM para poder reomendar a los clientes distintas opciones por tipo de industria, locación y tamaño de empresa.

Contenidos:

- ¿QUE ES EL MARKETING?
 - Intercambios y transacciones:
 - ¿Para que es útil el MARKETING?
 - ¿Quien ejerce el marketing?
 - Mercados



- ¿Cómo han evolucionado las empresas y el marketing?
- PRINCIPALES CONCEPTOS, TENDENCIAS Y FUNCIONES DEL MARKETING
 - Conceptos Fundamentales
 - Cambios en la dirección de marketing
 - Funciones de la dirección de marketing
- ADMINISTRACIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE UNO A UNO
 - Los paradigmas del pasado
 - Principales tipos de cliente
 - ¿Quien conoce realmente a sus clientes?
 - Conservar a los clientes
 - La gran diferencia competitiva está en el modo de atender a su cliente
 - Definición de la administración de las relaciones con el cliente
- COMO DEFINIR UN PROCESO DE C.R.M.
 - ¿Porque es importante un proceso para el CRM?
 - El CRM como un proceso, no como un proyecto
 - Objetivos y beneficios principales de un proceso CRM
 - Del enfoque en el producto al enfoque en el cliente
 - El enfoque de negocios de un proceso de marketing

Bibliografía Obligatoria:

- Cook,Kenneth J. “Marketing de pequeñas y medianas empresa”. Ed. Granica 2011 (Capítulos 3 y 4)
- Schneer, Manuel. “Marketing de servicios profesionales : Construyendo la práctica profesional” 1997 Ed. Granica (Capítulos 1,2,3 y 4)
- *GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios*

Bibliografía Complementaria:

- Braidot, Néstor. “Nuevo marketing total”. 2002 Ed. McGraw-Hill Interamericana
- Hoffman K., Douglas, y otros. “Fundamentos de Marketing de Servicios”. 2002. Edit. Thompson Internacional.
- Kotler, Philip. “El marketing de Servicios Profesionales”. 2004. Edit. Paidos.
- Lamb Charles W. y otros. “Fundamentos de marketing”. 2006. Edit. Thompson Learning Ibero.
- Swift. Ronald S. “CRM – Como mejorar las relaciones con los clientes”. 2009 Ed. Prentice Hall
- Kotler, Philip. “Marketing para el Siglo XXI”. 2004. Ed. Paidos.

Evaluación:

La evaluación de este capítulo se realizará en el primer parcial de la asignatura.

Unidad N° 3: CONSULTORÍA EN EL ÁREA DE SALUD

Resultados de Aprendizaje:

Componer proyectos de tecnología en el rubro de salud, con el objetivo de elaborar de una manera general una propuesta de desarrollo de sistemas en esta industria.

Reconocer los problemas de la industria de salud en el mercado local y global para diagnosticar y recomendar mejores prácticas de abordaje a partir de las tecnologías.

Interpretar los criterios y estándares de salud para poder realizar aportes con las particularidades del rubro y a través de tecnologías emergentes.



Comprobar los tipos de estrategia más utilizados en la industria de salud para descubrir nuevas oportunidades de negocio visualizando las amenazas que impone el entorno.

Contenidos:

- ESTRUCTURA DEL SECTOR
 - La organización en las Empresas de Salud
 - La Gestión de recursos.
 - Tipos de Empresas e Industrias del rubro.
 - 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 EN SALUD
 - Sistemas de información.
 - Fijación de los criterios de control: Eficacia, Eficiencia y Economicidad.
 - Indicadores de evaluación de la industria de salud.
 - La Calidad asistencial.
 - Diseño de programas de calidad asistencial.
 - Estándares y modelos de resultados
- INDUSTRIA FARMACEUTICA
 - Droguerías
 - Farmacias
 - Stakeholders
 - Indicadores básicos
- INDUSTRIA HOSPITALARIA
 - Historia Clínica Informatizada
 - HL7
 - Indicadores Claves

Bibliografía Obligatoria

- TEMES, J.L. y Otros. “Gestión Clínica”. Ed. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. 2012 (Capítulos 1 a 5)
- *GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios*

Bibliografía Complementaria

- Lamata Cotanda, F. “Manual de Administración y Gestión Sanitaria”. Ed. Díaz de Santos S.A. 2011
- Temes Montes, J.L. : “Manual de Gestión Hospitalaria”. Ed. McGraw-Hill Interamericana 2ª edición. 2013

Evaluación:

La evaluación de este capítulo se realizará en el segundo parcial de la asignatura.



Unidad N° 4: CONSULTORÍA EN EL SECTOR PÚBLICO

Resultados de Aprendizaje:

Constatar el funcionamiento los distintos niveles del Estado Argentino: Estado Nacional, Provincial y Municipal, y sus características mas destacadas; para distinguir la situación estructural del estado y poder determinar oportunidades en el ámbito tecnológico.

Reconocer las técnicas y los procesos de sistemas en el sector público para interpretar los aspectos estratégicos a considerar para poder presentar una propuesta con base tecnológica a algún organismo del Estado.

Categorizar distintas áreas del Sector Público, y de los distintos aplicativos de SI/TI que se utilizan en los 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.,

Contenidos:

- *ESTADO NACIONAL*
 - o 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.
 - o 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.
 - o 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.
 - o Sistemas de Información
- *ESTADO PROVINCIAL*
 - o 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.
 - o 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.



- o Organismos descentralizados. Características generales. Coordinación de políticas de SI/TI con el organismo de conducción del Poder Ejecutivo Provincial.
 - o Sistemas de Información.
-
- *ESTADO MUNICIPAL*
 - o 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.
 - o Concejo Municipal. Características generales.
 - o Tribunales Municipales de Faltas. Características Generales.
 - o Sistemas de Información

Bibliografía Obligatoria

- Cao, Horacio; Blutman, Gustavo; Estévez, Alejandro e Iturburu, Mónica. “Introducción a la Administración Pública Argentina: Nación, Provincias y Municipios”. 2007. Editorial Biblos. CIAP / Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires
- Herrero Pons, J “Manual práctico de gobierno municipal”. 2003. Ed. Buenos Aires : Ediciones Jurídicas.
- Cravacuore Daniel, Ilari Sergio, Villar Alejandro. “Articulación en la gestión municipal”. 2004 (Capítulo 2)
- *GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios*

Bibliografía Complementaria

- Rosen Harvey S “Hacienda Publica”. 2002. McGraw-Hill
- Muñoz López, Rafael “Soft de Gestión para Administración Pública”. 1997 Ed. IGAE. Madrid.
- Harmon, Michael M. y Mayer, Richard T. “Teoría de la Organización para la Administración Pública”. 1999 Ed. Fondo de cultura Económica.
- Lynn , Naomi B. y Wildavsky, Aaron. “Administración Pública. El estado actual de la disciplina”. 2000 Ed. Fondo de cultura económica. Consejo Empresario Argentino. “La Administración Publica Nacional. Propuesta para su reestructuración”. 1996 Ed. FIEL-Fundación de Investigaciones Latinoamericanas.

Evaluación:

La evaluación de este capítulo se realizará en el segundo parcial de la asignatura.

Unidad N° 5: CONSULTORÍA EN EL ÁREA DE TELECOMUNICACIONES

Resultados de Aprendizaje:

Diseñar proyectos de IT en el rubro de telecomunicaciones con el fin de poder establecer una propuesta de valor en el rublo aplicando las tecnologías estándares.

Jerarquizar cuáles son las alternativas de implementación en el rubro y sobre qué necesidades puntuales para competir con servicios y valor agregado para si mismo y para su empresa.



Discriminar las distintas estrategias innovadoras en el rubro para poder seleccionar tecnologías adecuadas y casos de uso que generen retorno a la inversión a las compañías del sector.

Contenidos:

- INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS GENERALES
 - Definición de Telcos
 - Redes 2G, 3G, 4G, 4.5G, 5G
 - Participación de las Telcos en el mercado local e internacional
 - Servicios que brindan las Telcos (Presente y Futuro inmediato
- AREAS DE SISTEMAS EN TELECOMUNICACIONES
 - Gerencias IT
 - Gerencias Canales Digitales
 - Relaciones entre Gerencias
 - Herramientas Internas
- PROVEEDORES IT EN EL SECTOR
 - Modos de Contratación
 - SLA
 - Perfiles
 - Ejemplos
- SLA
 - Contrato general
 - Plan de Proyecto
 - Plan de Comunicación / QA
 - Roles y Responsabilidades
 - Estrategia de Administración de Riesgos
 - Anexos

Bibliografía Obligatoria

- Luz, Ramón “Gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos”., 2012, Ed Logse, (Capítulos 5 a 7)
- Lee, John. “Integrating Service Level Agreement”. 2012. Editorial Wiley.
- *GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios*

Bibliografía Complementaria

- Wasil Edward, “Telecommunications, Modeling, Policy & Technology ”. 2009. Ed. Springer.
- Golenieskli, Lilian “Telecommunications Essentials Ed 3”. 2012. Editorial Wiley.
- Horak, Ray. “Telecommunications and Data Communications Handbook”. 2008. Editorial Wiley.
- **Evaluación:**

La evaluación de este capítulo se realizará en el segundo parcial de la asignatura.



Metodología de enseñanza y aprendizaje (Planificar estrategias centradas en el aprendizaje activo del estudiante)	<i>El aprendizaje de los contenidos de esta asignatura está basado en las competencias de los alumnos que demostrarán el conocimiento sobre el potencial de la consultoría IT en todos los ámbitos (individual y grupal)</i> <i>Se realiza un trabajo grupal plenario buscando debatir cada tema entre todos los alumnos, tratando de generar un intercambio rico en opiniones (por la cantidad y fundamentalmente, por la calidad), en donde la opinión de cada uno, sirva o bien para enriquecer a las de los demás o para actuar como “disparador” para que el resto componga mejor su desacuerdo con la misma.</i> <i>Es en este estado de sinergia se logran los resultados deseados para la asignatura, ya que no sólo se interpretan los contenidos explícitos de la asignatura, sino mediante y a través de las opiniones de los distintos participantes del plenario” (alumnos, profesores y ayudantes) en una suerte de “intercambio cruzado” en donde cada uno reconstruye en la formación del otro a través de sus opiniones.</i> <i>Los casos pueden referirse a situaciones reales que sufrieron determinadas empresas, o pueden tratarse de situaciones imaginarias. Lo importante es su capacidad de generar opiniones y reflexiones entre los participantes.</i> <i>Para cada unidad se han elegido uno o varios casos que permiten analizar a fondo los temas que la componen.</i> <i>Además se les pide a los alumnos que desarrollen un Trabajo Práctico Integrador con un relevamiento de datos en las empresas donde se puedan aplicar los contenidos de la asignatura, generalmente tratando de que la temática abordada represente a algunas de las cinco unidades desarrolladas durante el transcurso de la materia.</i> <i>La presentación se realiza en una primera instancia a la mitad del período de clases, y una definitiva en las últimas semanas de clases.</i> <i>Esta modalidad de aprendizaje constituye una parte muy significativa de los objetivos de la asignatura centrado en el aprendizaje activo del alumno porque no solo persigue la consolidación de determinados conocimientos, sino que además, y muy fundamentalmente porque pone el acento sobre aspectos que hacen a la formación de directivos, tratando de colaborar de esta manera en el desarrollo de aquellos atributos que se reconocen como fundamentales para desempeñarse en cargos de responsabilidad en los niveles superiores de una organización.</i>
Sistema de evaluación (Nombrar y describir cada una de las diferentes instancias de evaluación, pensando en la Evaluación como proceso continuo de recolección de evidencias)	<i>Existen tres instancias de evaluación:</i> <i>Un primer parcial que trata sobre contenidos teóricos y prácticos que se desarrollan en la asignatura contenidos en las unidades 1 y 2.</i> <i>Un segundo parcial que trata sobre contenidos teóricos y prácticos que se desarrollan en la asignatura contenidos en las unidades 3,4 y 5.</i> <i>Un trabajo práctico integrador que tiene un primer informe, que se presenta antes del Primer Examen Parcial, se analizan y emplean los conceptos estudiados en las primeras cuatro unidades y un segundo informe, que se presenta antes del Segundo Examen Parcial, se analizan y emplean los conceptos estudiados en las unidades 2,4 y 5 coincidentemente con los contenidos teóricos que se examinan en los correspondientes parciales.</i> <u>Evaluación del desempeño de los alumnos en clase</u>



	Durante el dictado de la materia los alumnos analizan distintos casos prácticos, lo cual es obligación del alumno la realización en forma correcta de los mismos. <i>La regularidad y aprobación directa se obtiene aprobando las tres instancias de evaluación (con notas mayor o igual a 6) más la observación del desempeño del trabajo de los alumnos en clase</i> <u>Parciales de Recuperación:</u> Se puede recuperar (reemplazar) la nota de sólo una de las instancias de evaluación ya sea para regularizar la asignatura o para obtener la aprobación directa (explicado en detalle en el apartado Regularidad: condiciones)
Criterios de evaluación (los cuales serán tenidos en cuenta en las correcciones)	La evaluación se realiza no sólo teniendo en consideración la construcción de los conocimientos impartidos, sino que también se busca que el alumno reconozca cómo implementar los mismos en su ámbito laboral y personal. 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. 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" Será fundamental, entonces, la actitud que asuma cada integrante del grupo, antes y durante las reuniones. Es decir, <u>se tendrán en cuenta los aspectos que resultan fundamentales para el logro de los objetivos planteados</u>. Ellos son: <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 <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. <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 <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.-
Regularidad: condiciones (Describir las condiciones necesarias para regularizar. Se sugiere incluir la	<u>Requisitos para regularizar</u> -Notas: Nota igual o mayor a 4, en las tres instancias de evaluación: Dos parciales y un TP Integrador <u>Parciales de Recuperación:</u>



aclaración que el estudiante en condición de regular puede rendir en el plazo de un ciclo lectivo sin control de correlativas aprobadas)	Los parciales de recuperación permiten que los alumnos que no pudieron regularizar o no pudieron obtener la Aprobación Directa de la asignatura por no haber obtenido las notas requeridas para hacerlo, tengan la oportunidad de reemplazar (recuperar) la nota de una de las instancias de evaluación. Se puede recuperar (reemplazar) la nota de sólo una de las instancias de evaluación. En el parcial de recuperación se tomarán los temas correspondientes a la instancia de evaluación no aprobada. <u>Se recupera para:</u> • <u>Regularizar la asignatura:</u> se recupera por nota inferior a cuatro en una de las instancias de evaluación o ausentismo en uno de los parciales. • <u>Obtener la Aprobación Directa:</u> se recupera para obtener la nota requerida. Con el espíritu de que el alumno mejore su desempeño, en el caso de que el alumno elija recuperar para poder obtener una mejor calificación, la nota más alta es la que vale. O sea que no hay riesgos de que el alumno pierda una calificación ya aprobada. Si el alumno se presenta a recuperar para regularizar porque tiene una nota menor de cuatro o por ausentismo en un parcial y la nota obtenida le permite obtener la Aprobación Directa, el alumno la obtiene independientemente del motivo por el cual se presentó a recuperar El estudiante en condición de regular puede rendir en el plazo de un ciclo lectivo sin control de correlativas aprobadas. Escala de notas de regularidad(*) <table><tr><th>NOTAS</th><th>PORCENTAJE</th><th>CALIFICACIÓN</th></tr><tr><td>1</td><td></td><td>No Aprobado</td></tr><tr><td>2</td><td></td><td>No Aprobado</td></tr><tr><td>3</td><td></td><td>No Aprobado</td></tr><tr><td>4</td><td>55% a 57%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>5</td><td>58% a 59%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>6</td><td>60% a 68%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>7</td><td>69% a 77%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>8</td><td>78% a 86%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>9</td><td>87% a 95%</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>10</td><td>96% a 100%</td><td>Aprobado</td></tr></table> (*) Escala acordada en reunión de Docentes Coordinadores	NOTAS	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	1		No Aprobado	2		No Aprobado	3		No Aprobado	4	55% a 57%	Aprobado	5	58% a 59%	Aprobado	6	60% a 68%	Aprobado	7	69% a 77%	Aprobado	8	78% a 86%	Aprobado	9	87% a 95%	Aprobado	10	96% a 100%	Aprobado
NOTAS	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN																																
1		No Aprobado																																
2		No Aprobado																																
3		No Aprobado																																
4	55% a 57%	Aprobado																																
5	58% a 59%	Aprobado																																
6	60% a 68%	Aprobado																																
7	69% a 77%	Aprobado																																
8	78% a 86%	Aprobado																																
9	87% a 95%	Aprobado																																
10	96% a 100%	Aprobado																																
Promoción: condiciones (Aclarar si hubiera promoción de alguna parte de la asignatura, las condiciones y si tiene duración, con el mayor detalle posible)	No se promoció ninguna parte de la asignatura.																																	



Aprobación Directa: condiciones. (la calificación será la nota registrada como Nota Final en Autogestión) (Se sugiere incluir la aclaración que el estudiante, en esta condición, puede registrar su nota en examen en el plazo de un ciclo lectivo, sin control de correlativas aprobadas, y después de ello se le exigirán correlativas aprobadas)	<u>Requisitos</u> - <u>Notas</u> : Nota igual o mayor a 6. En las tres instancias de evaluación - <u>Asistencia</u> : 80% o más de asistencia a clase. Dada la importancia de la participación activa de los alumnos en los “casos de discusión”, la asistencia de los mismos a todas o la mayoría de las clases resulta trascendente para el correcto desarrollo y logro de los objetivos de la asignatura, por lo que se requiere una asistencia del 80% o más del total de clases dadas. El alumno sólo se inscribe en el examen para el registro de la aprobación. <i>La nota del examen es la Nota Final</i> que figura en Autogestión y que es el promedio de las tres notas: Los dos parciales teóricos prácticos y la del trabajo práctico integrador. En caso de promedio con decimales se redondeará al valor entero más próximo considerando siempre la evaluación de desempeño individual de cada alumno. <i>Tiene el beneficio que puede registrar su nota en el examen, sin control de correlativas aprobadas</i> , presentándose dentro del plazo de un ciclo lectivo desde que cursó la materia. Si se presenta después de ello se le exigirán las correlativas aprobadas									
Modalidad de examen final (Describir las características metodológicas del examen final para los distintos estados del estudiante)	<u>Examen Final</u> - <u>Para los alumnos con Aprobación Directa:</u> El alumno sólo se inscribe en el examen para el registro de la aprobación. Se le coloca como nota del examen, la Nota Final que figura en Autogestión y que es el promedio de las tres notas. En caso de promedio con decimales se redondeará al valor entero más próximo o bien teniendo en cuenta el redondeo a partir del desempeño de los alumnos en los prácticos de cada unidad. El alumno tiene el beneficio, presentándose dentro del plazo de un ciclo lectivo desde que cursó la materia, que puede registrar su nota en el examen, sin control de correlativas aprobadas. Si se presenta después de ello se le exigirán correlativas aprobadas. - <u>Para los alumnos regulares:</u> El alumno debe rendir un coloquio. El examen se toma en forma personal. Se distribuyen los temas entre los presentes; se les da un tiempo para que preparen el tema y luego se los llama de a uno, se sientan frente al profesor y lo explican. Posteriormente el profesor hace preguntas sobre ese u otros temas del programa. Los profesores cuentan con los antecedentes del desempeño del alumno en clase, sus evaluaciones tanto en los casos prácticos, como en los dos parciales y en el trabajo práctico integrador. Con dichos antecedentes y el desempeño del alumno en el examen se coloca la nota definitiva Escala de Notas para Examen Final (*) <table><tr><th>NOTA</th><th>PORCENTAJE</th><th>CALIFICACIÓN</th></tr><tr><td>1</td><td></td><td>Insuficiente</td></tr><tr><td>2</td><td></td><td>Insuficiente</td></tr></table>	NOTA	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	1		Insuficiente	2		Insuficiente
NOTA	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN								
1		Insuficiente								
2		Insuficiente								



	3		Insuficiente
	4		Insuficiente
	5		Insuficiente
	6	60% a 68%	Aprobado
	7	69% a 77%	Bueno
	8	78% a 86%	Muy Bueno
	9	87% a 95%	Distinguido
	10	96% a 100%	Sobresaliente
	(*) Escala acordada en reunión de Docentes Coordinadores		
Actividades en laboratorio	No se han previsto realizar actividades de Laboratorio		
Cantidad de horas prácticas totales (en el aula)	El 50% del total de las horas se dedican a los prácticos, es decir 45 hs.		
Cantidad de horas teóricas totales (en el aula)	El 50% del total de las horas se dedican a los teóricos, es decir 45 hs.		
Cantidad de horas estimadas totales de trabajo (extra áulicas).	La cantidad de horas extra aulicas estimadas para la realización del Trabajo Práctico, fortalecer los conceptos y estudiar para los exámenes son 45 hs.		
Horas/año totales de la asignatura (en el aula).	La asignatura tiene 90hs anuales , que se dictan a razón de 6 hs. semanales durante 15 semanas, en el primer cuatrimestre.		
Tipo de formación práctica (sólo si es asignatura curricular -no electiva-)	☐ Formación experimental ☐ Resolución de problemas de ingeniería ☐ Actividades de proyecto y diseño ☐ Prácticas supervisadas en los sectores productivos y /o de servicios Asignatura electiva		
Cantidad de horas cátedras afectadas a la formación práctica indicada en el punto anterior (sólo si es asignatura curricular -no electiva-)	Asignatura Electiva		
Descripción de los prácticos	En las clases teóricas se desarrolla una estrategia de presentación de ejemplos prácticos a modo de ilustrar los contenidos teóricos, generalmente con casos de la industria del software y de cada una de las unidades desarrolladas. En las clases prácticas la dinámica es diferente ya que se trabaja en modo plenario con el caso de uso, explorando en detalle el mismo y promoviendo que el alumno reconozca y pueda definir una estrategia como consultor de sistemas.		

14



Propuesta para la atención de consultas y mail de contacto.	<u>Direcciones de e-mail para consultas :</u> <i>Se informará a los alumnos, mediante el sistema de AUTOGESTIÓN la dirección de mail de los profesores, donde los alumnos pueden evacuar sus dudas.</i>
Plan de integración con otras asignaturas	<i>Se considera necesario que los alumnos, al iniciar esta asignatura ya conozcan acabadamente la Teoría general de sistemas, los Principios de administración gerencial, el Análisis de costos: conceptos básicos de costos fijos y variables, y que tengan conocimientos de Cadena de valor; tipos de estructuras organizacionales, reingeniería, downsizing, etc</i>
Bibliografía Obligatoria	• Weiss, Alan. “Getting Started in Consulting”. Ed. John Wiley & Sons, 2012, (Capítulos 2,3 y 4) • Chain, Sapag Nassir “Proyectos de Inversión”. Ed. Prentice Hall. 2016 • <i>GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios</i> • Cook,Kenneth J. “Marketing de pequeñas y medianas empresa”. Ed. Granica 2011 (Capítulos 3 y 4) • Schneer, Manuel. “Marketing de servicios profesionales : Construyendo la práctica profesional” 1997 Ed. Granica (Capítulos 1,2,3 y 4) • TEMES, J.L. y Otros. “Gestión Clínica”. Ed. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. 2012 (Capítulos 1 a 5) • Cao, Horacio; Blutman, Gustavo; Estévez, Alejandro e Iturburu, Mónica. “Introducción a la Administración Pública Argentina: Nación, Provincias y Municipios”. 2007. Editorial Biblos. CIAP / Facultad de Ciencias Económicas / Universidad de Buenos Aires • Herrero Pons, J “Manual práctico de gobierno municipal”. 2003. Ed. Buenos Aires : Ediciones Jurídicas. • Cravacuore Daniel, Ilari Sergio, Villar Alejandro. “Articulación en la gestión municipal”. 2004 (Capítulo 2) • Luz, Ramón “Gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos”., 2012, Ed Logse, (Capítulos 5 a 7) • Lee, John. “Integrating Service Level Agreement”. 2012. Editorial Wiley.
Bibliografía Complementaria	• Weiss, Alan. “The Consultant's Quick Start Guide: An Action Plan for Your First Year in Business”, Ed. John Wiley & Sons. Idioma: Inglés, • Braidot, Néstor. “Nuevo marketing total”. 2002 Ed. McGraw-Hill Interamericana • Hoffman K., Douglas, y otros. “Fundamentos de Marketing de Servicios”. 2002. Edit. Thompson Internacional. • Kotler, Philip. “El marketing de Servicios Profesionales”. 2004. Edit. Paidos. • Lamb Charles W. y otros. “Fundamentos de marketing”. 2006. Edit. Thompson Learning Ibero. • Swift. Ronald S. “CRM – Como mejorar las relaciones con los clientes”. 2009 Ed. Prentice Hall • Kotler, Philip. “Marketing para el Siglo XXI”. 2004. Ed. Paidos. • Lamata Cotanda, F. “Manual de Administración y Gestión Sanitaria”. Ed. Díaz de Santos S.A. 2011 • Temes Montes, J.L. : “Manual de Gestión Hospitalaria”. Ed. McGraw-Hill Interamericana 2ª edición. 2013 • Rosen Harvey S “Hacienda Publica”. 2002. McGraw-Hill



	• Muñoz López, Rafael “Soft de Gestión para Administración Pública”. 1997 Ed. IGAE. Madrid. • Harmon, Michael M. y Mayer, Richard T. “Teoría de la Organización para la Administración Pública”. 1999 Ed. Fondo de cultura Económica. • Lynn , Naomi B. y Wildavsky, Aaron. “Administración Pública. El estado actual de la disciplina”. 2000 Ed. Fondo de cultura económica. Consejo Empresario Argentino. “La Administración Publica Nacional. Propuesta para su reestructuración”. 1996 Ed. FIEL-Fundación de Investigaciones Latinoamericanas. • Wasil Edward, “Telecommunications, Modeling, Policy & Technology ”. 2009. Ed. Springer. • Golenieskli, Lilian “Telecommunications Essentials Ed 3”. 2012. Editorial Wiley. • Horak, Ray. “Telecommunications and Data Communications Handbook”. 2008. Editorial Wiley.																																											
Distribución de docentes	<table><tr><td rowspan="8">CONSULTORIA EN NEGOCIOS</td><td>Curso</td><td>Turno</td><td>Día y Horas</td><td>Profesor</td><td>J.T.P.</td><td>Ayudantes</td></tr><tr><td rowspan="2">5K2</td><td rowspan="2">Tarde</td><td>Mie 1-2-3</td><td>Ing. Daniel Martínez</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Jue 4-5-6</td><td></td><td>Ing. Elías Gigena</td><td></td></tr><tr><td rowspan="2">5K3</td><td rowspan="2">Noche</td><td>Lun 1-2-3</td><td>Ing. Adrian Ruffinatti</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Vie 1-2-3</td><td></td><td>Ing. Elías Gigena</td><td></td></tr><tr><td rowspan="2">5K4</td><td rowspan="2">Noche</td><td>Lun 4-5-6</td><td>Ing. Leandro Srur</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Jue 1-2-3</td><td></td><td>Ing. Daniel Martínez</td><td>Ing. Jorge Balut Cabezas</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	CONSULTORIA EN NEGOCIOS	Curso	Turno	Día y Horas	Profesor	J.T.P.	Ayudantes	5K2	Tarde	Mie 1-2-3	Ing. Daniel Martínez			Jue 4-5-6		Ing. Elías Gigena		5K3	Noche	Lun 1-2-3	Ing. Adrian Ruffinatti			Vie 1-2-3		Ing. Elías Gigena		5K4	Noche	Lun 4-5-6	Ing. Leandro Srur			Jue 1-2-3		Ing. Daniel Martínez	Ing. Jorge Balut Cabezas						
CONSULTORIA EN NEGOCIOS	Curso		Turno	Día y Horas	Profesor	J.T.P.	Ayudantes																																					
	5K2		Tarde	Mie 1-2-3	Ing. Daniel Martínez																																							
				Jue 4-5-6		Ing. Elías Gigena																																						
	5K3		Noche	Lun 1-2-3	Ing. Adrian Ruffinatti																																							
				Vie 1-2-3		Ing. Elías Gigena																																						
	5K4		Noche	Lun 4-5-6	Ing. Leandro Srur																																							
				Jue 1-2-3		Ing. Daniel Martínez	Ing. Jorge Balut Cabezas																																					

Firma:

Aclaración: