

Carrera: Ingeniería en Sistemas de Información**Asignatura:** Consultoría en Negocios Digitales**Planificación a partir del Ciclo Lectivo** [Elija un elemento.](#)**1. Datos administrativos de la asignatura**

Nivel en la carrera	5	Duración	Cuatrimestral
Plan	2024		
Bloque curricular:	Asignatura Electiva		
Carga horaria presencial semanal (hs. cátedra):	6	Carga Horaria total (hs. reloj):	72
Carga horaria no presencial semanal (hs. reloj) (si correspondiese)		% horas no presenciales (hs. reloj) (si correspondiese)	

2. Presentación, Fundamentación

La asignatura tiene como fundamentación principal la identificación de 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 con foco principal en los negocios digitales. Con respecto al alcance del título, la materia aporta valor para que el alumno:

- Aplique eficazmente el conocimiento adecuado sobre las distintas áreas de negocios digitales, que le permita relacionarse rápidamente con las mismas, identificando las oportunidades de negocio, y elaborando propuestas de negocio.
- 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 todas las partes interesadas.

Relacionadas con los siguientes objetivos de la carrera:

- ☐ Participar en la toma de decisiones estratégicas de una organización y asesorar, en concordancia con las mismas acerca de las políticas de desarrollo de Sistemas de Información.-
- ☐ Evaluar, clasificar y seleccionar proyectos de Sistemas de Información y evaluar y seleccionar alternativas de asistencia externa.
- ☐ Evaluar y seleccionar los Sistemas de Programación disponibles con miras a su utilización en Sistemas de Información.-
- ☐ Realizar estudios e investigaciones conducentes a la creación y mejoramiento de técnicas de desarrollo de Sistemas de información y nuevas aplicaciones de la tecnología informática existente.-

3. Relación de la asignatura con las competencias de egreso de la carrera

En la tabla siguiente se establece la relación de la asignatura con las competencias de egreso: Específicas, Genéricas Tecnológicas y Genéricas Sociales, Políticas y Actitudinales de la carrera. Se incluyen las competencias de egreso a las que tributa, aportes reales y significativos de la asignatura, y en qué nivel (no aporta, bajo, medio, alto).

Competencias	Nivel
Competencias genéricas tecnológicas (CG):	
CG.1. Identificación, formulación y resolución de problemas de ingeniería en sistemas de información/informática.	No aporta
CG.2. Concepción, diseño y desarrollo de proyectos de Ingeniería en Sistemas de Información/Informática	No aporta
CG.3. Gestión, planificación, ejecución y control de proyectos de Ingeniería en Sistemas de Información/Informática.	No aporta
CG.4. Utilización de técnicas y herramientas de aplicación de Ingeniería en Sistemas de Información/Informática.	No aporta
CG.5. Generación de desarrollos tecnológicos y/o innovaciones tecnológicas.	Alto
Competencias genéricas sociales, políticas y actitudinales (CG)	
CG.6. Fundamentos para el desempeño en equipos de trabajo.	No aporta
CG.7. Fundamentos para una comunicación efectiva.	Alto
CG.8. Fundamentos para una actuación profesional ética y responsable.	No aporta
CG.9. Fundamentos para evaluar y actuar en relación con el impacto social de su actividad profesional en el contexto global y local.	No aporta
CG.10. Aprender en forma continua y autónoma.	No aporta

CG.11. Fundamentos para el desarrollo de una actitud profesional emprendedora	Medio
Competencias Específicas de la carrera	
CE1.1. Especificar, proyectar y desarrollar sistemas de información para concebir soluciones tecnológicas que permitan resolver situaciones en las organizaciones mediante el empleo de metodologías de sistemas y tecnologías asociadas a los sistemas de información.	Bajo
CE1.2. Especificar, proyectar y desarrollar sistemas de comunicación de datos, evaluando posibles soluciones tecnológicas disponibles para dar soporte a los sistemas de información en lo referido al procesamiento y comunicación de datos.	No aporta
CE1.3. Especificar, proyectar y desarrollar software para la elaboración de soluciones informáticas con el propósito de resolver problemas estratégicos y operativos, así como de servicios y de negocios, en el marco de una actividad económica que sea social y ambientalmente sustentable.	No aporta
CE2.1. Proyectar y dirigir lo referido a seguridad informática para seleccionar y aplicar técnicas, herramientas, métodos y normas, garantizando la seguridad y privacidad de la información procesada y generada por los sistemas de información.	No aporta
CE.3.1. Establecer métricas y normas de calidad de software para medir, evaluar, controlar y monitorear el rendimiento, impulsando mejoras de acuerdo a técnicas y normas vigentes definidas por los organismos de estandarización.	No aporta
CE.4.1. Certificar el funcionamiento, condición de uso o estado de sistemas de información, sistemas de comunicación de datos, software, seguridad informática y calidad de software para asegurar la generación de los resultados deseados en función de restricciones de tiempo y recursos establecidos.	No aporta
CE.5.1. Dirigir y controlar la implementación, operación y mantenimiento de sistemas de información, sistemas de comunicación de datos, software, seguridad informática y calidad de software, a los fines de alcanzar los objetivos fijados por la organización.	Bajo
CE.6.1. Asesorar y capacitar a organizaciones, empresas, organismos públicos o privados en la adquisición, instalación y uso, en lo que respecta a sistemas de información, sistemas de comunicación de datos, software, seguridad informática y calidad de software, a los fines de un uso correcto de los sistemas intervinientes.	Alto

CE.7.1. Realizar pericias, tasaciones y arbitrajes relacionados con su actividad profesional, respetando marcos normativos y jurídicos con el objeto de asesorar a las partes o a los tribunales de Justicia.	No aporta
---	-----------

4. Contenidos Mínimos

- No corresponde

5. Objetivos establecidos en el DC

- No corresponde

6. Resultados de aprendizaje

Los siguientes resultados de aprendizaje se promueven en el desarrollo de la asignatura

Identificador de RA	Redacción
RA1	Recomendar los tipos de tecnologías que se podrían implementar en el ámbito empresarial dentro del sector financiero para poder asesorar a las empresas sobre las herramientas adecuadas y su potencial conveniencia.
RA2	Diseñar una estrategia de marketing estratégico contemplando las áreas y los roles involucrados para poder elaborar iniciativas alineadas al impacto de las nuevas tecnologías del rubro.
RA3	Asesorar sobre las mejores prácticas de abordaje de las tecnologías de la industria de la salud contemplando el uso dentro del mercado local para poder diferenciar y resolver correctamente los problemas actuales de la industria.
RA4	Reconocer las técnicas y los procesos de sistemas en el sector público estudiando los procesos de licitación para interpretar los aspectos estratégicos a considerar en la presentación de una propuesta con base tecnológica a algún organismo del Estado.
RA5	Establecer la estrategia adecuada de incorporación de tecnologías dentro del rubro de Telecomunicaciones contemplando los distintos casos de uso que generen retorno a la inversión a las compañías del sector para asesorar en las decisiones de adquisición de herramientas y contratación de servicios.
Haga clic o pulse aquí para escribir texto. ⁷	

7. Relación de los RA y las competencias

En la tabla siguiente se indica con X la tributación de cada Resultado de Aprendizaje con las competencias de egreso: específicas, genéricas tecnológicas, sociales, políticas y actitudinales de la carrera.

RA	CE1.1	CE1.2	CE1.3	CE2.1	CE3.1	CE4.1	CE5.1	CE6.1	CE7.1	CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CG6	CG7	CG8	CG9	CG10	CG11
RA1	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-		-	X
RA2	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-		-	X
RA3	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-		-	X
RA4	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-		-	X
RA5	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-		-	X

8. Asignaturas correlativas previas

Para cursar y rendir debe tener cursadas:

- Asignatura/s:
Administración de Sistemas de Información

Para cursar y rendir debe tener aprobada:

- Asignatura/s:
Desarrollo de Software

9. Asignaturas correlativas posteriores

Indicar las asignaturas correlativas posteriores:

- Asignatura/s:
No corresponde

10. Programa analítico

Este programa analítico contempla los contenidos mínimos, previstos en el DC vigente, y aquellos que se consideran necesarios para desarrollar los resultados de aprendizaje propuestos.

Unidad N°:1

Título: Fintech

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

- CROWDFUNDING
 - Que es
 - Tipos
 - Ejemplos
 - Casos FINTECH

Carga horaria por Unidad: 12

Unidad N°:2

Título: Marketch y CRM

Contenidos:

- QUE ES EL MARKETING?
 - Intercambios y transacciones:
 - ¿Para qué 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

Carga horaria por Unidad: 12

Unidad N°:3

Título: Heathtech

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
- INNOVACIÓN
 - Historia Clínica Informatizada
 - HL7
 - IoT
 - Smart

Carga horaria por Unidad: 12

Unidad N°:4

Título: PublicTech

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.
 - Sistemas de Información
- 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 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.
 - Sistemas de Información.

- 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.

Sistemas de Información

Carga horaria por Unidad: 12

Unidad N°:5

Título: Telecom / Tech

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

Carga horaria por Unidad: 12

Carga horaria por tipo de formación práctica de toda la asignatura

Tipo de formación práctica	Horas reloj
Formación experimental	24

Análisis y resolución de problemas de ingeniería y estudios de casos	24
Formulación, análisis y desarrollo de proyectos.	12

Bibliografía Obligatoria:

- GUIA DE TRABAJOS PRÁCTICOS DE LA ASIGNATURA. Cátedra de Consultoría en Negocios 2022
- Weiss, Alan. 2012 “Getting Started in Consulting”. Ed. John Wiley & Sons.
- Chain, Sapag Nassir 2016 “Proyectos de Inversión”. Ed. Prentice Hall.
- Cook, Kenneth J. 2011 “Marketing de pequeñas y medianas empresa”. Ed. Granica
- TEMES, J.L. y Otros. “Gestión Clínica”. Ed. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. 2012
- Cao, Horacio; Blutman, Gustavo; Estévez, Alejandro e Iturburu, Mónica. 2007 “Introducción a la Administración Pública Argentina: Nación, Provincias y Municipios”. Editorial Biblos.
- Wasil Edward 2009,, “Telecommunications, Modeling, Policy & Technology ”. Ed. Springer.

Bibliografía optativa y otros materiales a utilizar en la asignatura:

- Braidot, Néstor. 2012 “Nuevo marketing total”. Ed. McGraw-Hill Interamericana
- Kotler, Philip. 2004 “El marketing de Servicios Profesionales”. Edit. Paidos.
- Swift, Ronald S. 2009 “CRM – Como mejorar las relaciones con los clientes”. Ed. Prentice Hall
- Lamata Cotanda, F 2011. “Manual de Administración y Gestión Sanitaria”. Ed. Díaz de Santos S.A.
- Muñoz López, Rafael 1997 “Soft de Gestión para Administración Pública”. Ed. IGAE. Madrid.
- Harmon, Michael M. y Mayer, Richard T. “Teoría de la Organización para la Administración Pública”. Ed. McGraw Hill
- Horak, Ray. 2008 “Telecommunications and Data Communications Handbook”. Editorial Wiley.

11. Metodología de enseñanza

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 digital de cada industria en todos los ámbitos (individual y grupal)

Individual:

Por un lado se utiliza una lección magistral participativa para poder introducir a los conceptos de cada una de las verticales de industria y con espacios de preguntas y respuestas basadas en casos y experiencias que los alumnos ya poseen por tener alguna experiencia de campo. Se realizará un informe general al finalizar la material por cada alumno por su nivel de participación y pertinencia en los espacios de debate.

Grupal:

Por otro lado se realiza un taller dirigido que tiene el foco en casos de uso de cada una de las industrias (unidades) que pueden referirse a situaciones reales de implementaciones en determinadas empresas, o bien aplicaciones nuevas que se ofrecen en el mercado.

Se les pide a los alumnos que desarrollen un Trabajo Práctico Integrador grupal con cinco entregables, uno por cada unidad, en donde pueden aportar sobre aplicaciones y casos reales de cada uno de las industrias.

Esto es por unidad:

- El grupo busca un caso ejemplo de la unidad (por ejemplo aplicación financiera que se usa en la empresa en donde el alumno trabaja – situación real – o aplicación innovadora del rubro de salud – situación de aplicación nueva / innovación.
- Realiza un resumen de una carilla basado en qué aporta y cómo se relaciona con la unidad en cuestión.
- Realiza una exposición grupal de 10 minutos en la última clase de esa unidad.
- El docente realiza un informe evaluativo sobre el caso del grupo.
- Se realiza una instancia de feedback y conclusiones a nivel grupal.

12. Recomendaciones para el estudio

Se recomienda para el estudio de la asignatura la capacidad de poder llevar adelante una mirada práctica de los temas abordados en la misma a través de un práctico y de casos de uso.

Previo a la clase el alumno debe leer el material provisto en la página de la universidad además de complementos realizados con videos.

Durante la clase tanto en la lección magistral como en el taller dirigido debe aportar sus comentarios y resolver cualquier duda que surja durante el desarrollo de cada unidad.

Al finalizar la clase el alumno debe reforzar los conceptos en el desarrollo del trabajo grupal en donde aplicará en un caso práctico los temas más determinantes.

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 la gestión ingenieril.

13. Metodología de evaluación

El modelo de enseñanza basado en competencias implica la aplicación de metodologías e instrumentos de evaluación que permiten conocer, a docentes y estudiantes, el nivel de desarrollo de las competencias que aborda la asignatura.

Para la evaluación se tendrán en cuenta los aspectos que resultan fundamentales para el logro de los objetivos planteados. Ellos son:

Participación: 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

Pertinencia: 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.

Conocimientos: 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.

Visión global : capacidad de ubicación del tema o situación bajo análisis dentro del contexto inmediato y global, organizacional, económico, político, social, y temporal, etc.-

Exámenes Parciales:

Existen tres instancias de evaluación:

- ☐ Un primer parcial individual representado en un trabajo individual que trata sobre contenidos prácticos que se desarrollan en la asignatura contenidos en las unidades 1,2.
- ☐ Un segundo parcial individual representado en un trabajo individual que trata sobre contenidos prácticos que se desarrollan en la asignatura contenidos en las unidades 3,4 y 5
- ☐ Un trabajo práctico grupal que reúne contenido de las 5 unidades y se presenta al cierre de cada una con una exposición frente a la clase.

A continuación, se detallan todos los Resultados de Aprendizajes con sus contenidos a desarrollar para alcanzarlos, la mediación pedagógica, metodologías y estrategias de evaluación, tiempo en horas reloj.

Resultados de Aprendizaje	Contenidos según programa	Mediación Pedagógica	Metodología y Estrategias de Evaluación	Tiempos en hora reloj
RA 1	- Tipos de Inversión - Fintech - Criptomonedas - Crowdfunding	Estrategias Clase magistral participativa Estudio de casos Taller dirigido Actividades Analizar el material bibliográfico indicado para cada tema Realizar investigación sobre las tecnologías de Fintech en la región y su uso Elaborar un trabajo integrador grupal y presentar el caso de uso elaborado	Instrumentos Primer Parcial (Unidad 1) Entrega del TP Integrador– Sección 1 Criterios Describe las tecnologías del ámbito financiero que se implementan en las compañías. Comprende y recomienda el uso de las tecnologías Fintech, criptomonedas y crowdsourcing en el ámbito empresarial	16 horas aúlicas. 6 horas extra aúlicas

RA 2 Elija un elemento.	- Marketing - Conceptos, Tendencias y Aplicaciones - CRM - Tipos y ejemplos de CRM	Estrategias Clase magistral participativa Estudio de casos Taller dirigido Actividades Analizar el material bibliográfico indicado para cada tema. Realizar investigación sobre las tecnologías de marketing y CR su uso en Argentina y en la región. Elaborar un trabajo integrador grupal y presentar el caso de uso elaborado sobre marketing estratégico.	Instrumentos Primer Parcial (Unidad 1) Entrega del TP Integrador– Sección 2 Criterios Comprende el uso del marketing estratégico y su relación con las tecnologías de la información Puede diseñar un plan de marketing estratégico basado en tecnologías con el correspondiente uso en las empresas. Diferencia los tipos de CRM y su uso en cada fase del ciclo de vida del cliente	16 horas aúlicas 6 horas extra aúlicas.
-------------------------	---	---	---	---

RA3 Elija un elemento.	- Estructura de Sector Salud - Sistema Informático de Salud - Sistemas de Farmacias - Innovación en Salud	Estrategias Clase magistral participativa Estudio de casos Resolución de casos prácticos Taller dirigido Actividades Analizar el material bibliográfico indicado para cada tema Realizar investigación sobre las tecnologías de salud y su correspondiente uso, Elaborar un trabajo integrador grupal y presentar el caso de uso de las herramientas tecnológicas de salud según necesidad.	Instrumentos Segundo Parcial (Unidad 2) Entrega del TP Integrador– Sección 3 Criterios Interpreta las distintas tecnologías del ámbito de salud para cada necesidad Comprende y puede recomendar la tecnología acorde al organismo de salud (sistema, obra social, hospital y farmacia) Interpreta las nuevas tendencias tecnológicas e innovación aplicada a la industria de salud	16 horas aúlicas 6 horas extra aúlicas
------------------------	--	--	---	--

RA4 Elija un elemento.	- Estado Nacional - Estado Provincial - Estado Municipal	Estrategias Clase magistral participativa Estudio de casos Taller dirigido Actividades Analizar el material bibliográfico indicado para cada tema Realizar una descripción sobre el proceso de licitación público y los elementos que considera críticos para el éxito. Elaborar un trabajo integrador grupal y presentar el caso de uso elaborado de las técnicas de presentaciones en organismos públicos.	Instrumentos Segundo Parcial (Unidad 2) Entrega del TP Integrador– Sección 4 Criterios Comprende las etapas del proceso de una licitación pública. Puede diseñar una licitación en organismo nacional, provincial y municipal considerando los factores críticos de éxito.	16 horas aúlicas 4 horas extra aúlicas.
RA5 Elija un elemento.	- Conceptos generales de Telecomunicaciones	Estrategias Clase magistral participativa	Instrumentos	8 horas aúlicas 2 horas extra aúlicas.

	- Sistemas generales en Telecomunicaciones - Proveedores y SLA	Estudio de casos Resolución de casos prácticos Taller dirigido Actividades Analizar el material bibliográfico indicado para cada tema. Realizar investigación sobre las tecnologías en la industria de telecomunicaciones. Elaborar un trabajo integrador grupal y presentar recomendaciones de la implementación en la industria y qué factores considerar,	Segundo Parcial (Unidad 5) Entrega del TP Integrador– Sección 5 Criterios Describe las tecnologías del sector de telecomunicaciones y para que sirve cada una. Comprende y recomienda el uso de las tecnologías y sistemas de telecomunicaciones, los servicios que se prestan y el acuerdo que se recomienda implementar (SLA)	
--	---	---	---	--

14. Condiciones de aprobación

Requisitos para regularizar

-Notas: **Nota igual o mayor a 4**, en las tres instancias de evaluación: Dos parciales y un TP Integrador

Parciales de Recuperación:

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.

Se recupera para:

- Regularizar la asignatura: se recupera por nota inferior a cuatro en una de las instancias de evaluación o ausentismo en uno de los parciales.
- Obtener la Aprobación Directa: 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(*)

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

(*) Escala acordada en reunión de Docentes Coordinadores

Requisitos para la aprobación directa

-Notas: Nota igual o mayor a 6. En las tres instancias de evaluación

-Asistencia: 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. La nota del examen es la Nota Final que figura en Autogestión y que es el promedio de las dos notas: Los dos parciales teóricos prácticos. En caso de promedio con decimales se redondeará al valor entero más próximo considerando siempre la evaluación de desempeño individual de cada alumno.

Tiene el beneficio que puede registrar su nota en el examen, sin control de correlativas aprobadas, 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

15. Modalidad de examen

Examen Final

- Para los alumnos con **Aprobación Directa**:

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.

- Para los alumnos **regulares**:

El alumno debe rendir un coloquio. El examen se toma en forma personal vía zoom.

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 (*)

(*) Escala acordada en reunión

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

16. Recursos necesarios

Para el cumplimiento de los resultados de aprendizaje son necesarios los siguientes recursos:

Espacios físicos: Aula con bancos no fijos para las actividades grupales.

Recursos tecnológicos: proyector y conexión WiFi.