



RES - 2025 - 400 - CD-ECO # UNNE

Sesión 14/08/2025

VISTO:

El Expediente 2025-18337; y

CONSIDERANDO:

Que, en el mencionado Expediente obra una nota de la Secretaria Académica Doctora Verónica M. L. Glibota Landriel, a través de la cual eleva programa de la unidad curricular **Práctica Profesional Basada en Servicios**, presentado por el Profesor a cargo de la misma, Licenciado Juan Pablo Gómez de la Fuente;

Que, la Comisión que tiene a su cargo el análisis de la estructura de los Programas, creada por Resolución N° 003/19-CD, da opinión favorable a la propuesta del programa presentado, como así también el Director de la Carrera de Licenciatura en Economía;

Lo aconsejado por la Comisión de Concursos, Designaciones y Asuntos Varios;

Lo resuelto por el Consejo Directivo en Sesión Ordinaria de fecha 14-08-2025;

Por ello:

**EL CONSEJO DIRECTIVO
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
RESUELVE:**

ARTICULO 1°: Aprobar el Programa de la unidad curricular **Práctica Profesional Basada en Servicios**, presentado por el Profesor a cargo, Licenciado Juan Pablo Gómez de la Fuente, que como Anexo forma parte de la presente Resolución y que regirá a partir de su dictado en el período lectivo 2025.

ARTICULO 2°: Registrar la presente Resolución, efectuar las comunicaciones correspondientes y oportunamente proceder a su archivo.



VERONICA M. L. GLIBOTA LANDRIEL
SECRETARIA ACADÉMICA

MOIRA YANINA CARRIO
DECANA

ANEXO

PROGRAMA DE PRACTICA PROFESIONAL BASADA EN SERVICIOS

I ENCUADRE GENERAL

1. Fundamentación

La materia se inserta como uno de los elementos de cierre del plan de estudios de la carrera de la Licenciatura en Economía.

En este sentido, se busca articular los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el resto del currículo, otorgándoles un enfoque netamente aplicado al desarrollo de la profesión en el campo real.

Por tal motivo, esta materia no está conformada por contenidos teóricos, sino que más bien busca efectuar el aporte de metodologías, esquematizaciones y encuadres prácticos de los conocimientos ya adquiridos, conllevando a que el alumno aprenda a analizar el contexto en el que se desenvolverá como profesional y pueda planificar una actuación en consecuencia.

A tales efectos, el estudiante será acompañado en el desarrollo de una primer experiencia profesional, real o simulada, abarcando todas las etapas del proceso de un trabajo de consultoría.

Se espera que esta materia pueda establecer para el estudiante:

- Una mirada integral y sistémica de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera
- La visión de su futuro rol como profesional en el medio local, regional, nacional e incluso internacional.
- Una potencial trayectoria de formaciones post graduales, tanto en el campo practico como teórico.
- Una comprensión más acabada del contexto real en el que se va a desempeñar
- La actitud empresarial necesaria para emprender cualquier proyecto de desarrollo profesional ya sea de manera individual o por medio de una organización.
- Nuevas aptitudes que faciliten el ajuste al nuevo entorno, tales como comunicacionales, estéticas, adaptativas y de reacción ante situaciones problemáticas, con escasez de tiempo y que requieran de toma de decisiones bajo presión.
- La experiencia de participar en un doble rol, como analista y superior, en la relación cliente consultor.
- Conocer a actores relevantes del medio local en su rol de futuro profesional.
- Introducir la dimensión ética como un elemento transversal al bagaje de conocimientos y herramientas profesionales.
- Incorporar elementos de planificación, organización y negociación.

2. Ubicación de la asignatura en el currículo

Esta asignatura está ubicada en el quinto año de la carrera de Licenciatura en Economía. Para su cursado se requiere contar con al menos 23 materias aprobadas.

3. Objetivos

Los objetivos generales de la materia son:

- Resignificar y articular saberes ya adquiridos.
- Aportar al tratamiento de situaciones problemáticas vinculadas a la formación profesional en organizaciones del tercer sector.

4. Contenidos mínimos

Resolución de situaciones problemáticas y/o casos referidos a la actuación profesional en las empresas del tercer sector.

II ENCUADRE CONCEPTUAL

1. Programa Analítico

Unidad 1: Introspección y Auto Evaluación. Del estudiante al Profesional, dónde estamos y hacia dónde vamos.

Unidad 2: Introducción al mundo laboral, profesional y empresarial. El economista y su inserción en la región, en el país y en el exterior. El sector Público, aspectos característicos del desempeño profesional en este campo. El sector Privado, del empleo a los clientes. El emprendedorismo y la visión empresarial.

Unidad 3: Hipótesis del trabajo profesional. Contextos de contratación. Abordaje del cliente, estrategia y secuencia de hitos de venta. Definición de la consigna. Planificación y Plan de necesidades. Propuesta y Presupuestación. Documentos relativos. Prueba piloto.

Unidad 4: Hipótesis de la Firma consultora. Descripción de la firma. Plan de necesidades: Recursos humanos y financieros. Estudio de Mercado y Plan de marketing. Esquema de organización.

Unidad 5: Implementación. Ejecución de las etapas planificadas. Entregas intermedias. Discusión del Proyecto de Trabajo Final. Presentación.

2. Bibliografía

2.1. Bibliografía básica

Colander, D. and Klammer, A. (1987). The Making of an Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 1 (2): 95-111.

Pryce, V.; Ross, A.; Birdi, A. and Harwood, I. (2022). How to be a Successful Economist. Oxford.

Contenidos anuales provistos por la Cátedra. Se adicionan los contenidos de texto, notas de clase, noticias periodísticas, informes especializados de organismos y consultoras, reportes de instituciones oficiales, y referencias audiovisuales de las presentaciones de case y de terceros proporcionadas por el profesor durante el cursado.

Estos contenidos se van actualizando en cada ciclo lectivo, buscando en todo momento involucrar situaciones de relevancia para el desempeño profesional del economista:

- Financieros y monetarios
- Economía real y desarrollo productivo
- Economía y comercio internacional
- Empleo, pobreza, desigualdad y otros indicadores socioeconómicos
- Evaluación de proyectos de inversión
- Política pública, de ingresos y macroeconómica (fiscal y monetaria).
- Perspectivas y tendencias de crecimiento en el largo plazo
- Aspectos éticos, legales, tributarios, administrativos y empresariales.
- Comercialización y Negociación.

2.2. Referencias Bibliográficas

Unidad 1

Colander, D. and Klamer, A. (1987). The Making of an Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 1 (2): 95-111.

Pryce, V.; Ross, A.; Birdi, A. and Harwood, I. (2022). How to be a Successful Economist. Oxford.

Unidades 1 a 5

Contenidos anuales provistos por la cátedra.

III. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

1. Estrategias de enseñanza

Se dispondrá inicialmente de una serie de clases introductorias respecto al contexto para el desarrollo de la profesión en la región y en el país.

Luego se describirá la consigna del trabajo central del que consta el curso. Este trabajo será individual y contará con varias entregas intermedias y una final.

Los alumnos deberán preparar y “enfrentar” un trabajo de consultoría desde el momento de la propuesta de venta hasta el momento de entrega al cliente, pasando por todas las etapas de un acuerdo comercial.

El trabajo será acompañado, monitoreado y evaluado durante todo el proceso por el profesor. El método de Role Playing será utilizado en hitos específicos.

Las clases serán dinámicas, y la participación de los estudiantes será central. Se buscará en todo momento motorizar el proceso deductivo y creativo del alumno.

Las temáticas que podrán ser seleccionadas para la consultoría se circunscribirán a las siguientes áreas:

- Consultoría al sector empresarial. Análisis de perspectivas económicas para un sector o compañía específica, considerando todas las dimensiones de relevancia tales como la coyuntura macroeconómica, el mercado internacional, nacional y local.

- Consultoría al sector público. Elaboración de un Plan de Políticas públicas para el desarrollo industrial, sectorial, etc.
- Plan de negocios de un proyecto de inversión.
- Otros a propuesta del alumno y aprobación del profesor.

2. Estrategias de evaluación

En la cátedra se establecerá un monitoreo formativo a lo largo de todo el cursado, considerando a la evaluación como un proceso y no como un momento específico.

Los criterios de evaluación serán principalmente los siguientes:

- Integración armónica de los contenidos teóricos alcanzados al momento de la Carrera
- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

IV. ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Tema: Descubriéndome como Profesional

Unidades: 1

Objetivo: Es el primer capítulo de la materia y tiene como objetivo que los estudiantes realicen un ejercicio de introspección y auto valoración. Se los orienta de modo que puedan establecer por sí mismos una evaluación personal y profesional de aptitudes y actitudes necesarias para el desarrollo profesional.

Actividades: Incluye una primera actividad denominada “Caja de Herramientas”, donde se solicita que los alumnos enumeren los elementos de aplicación profesional que incorporaron durante el cursado académico, y listen también aquellos que desearían incorporar en el futuro.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Individual

Duración: 2 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Tema: Análisis de Actualidad

Unidades: 1 y 2

Objetivo: Con este ejercicio se pretende que el estudiante analice un reporte económico de relevancia macroeconómica o sectorial actual, y lo pueda explicar a un tercero. De esta manera, se busca que el estudiante no solo interprete la realidad económica, sino que también pueda visualizar cual es la óptica de un superior o un cliente al momento de solicitar un trabajo.

Actividades: Noticias, reportes o estudios de organismos multilaterales con extensiones o complejidades relativamente considerables, sobre los cuales se debe aplicar capacidad de análisis y síntesis en un marco de ajustada disponibilidad temporal. Además, el ejercicio se plantea en versión Role Playing, donde cada alumno tiene un doble rol. Por un lado, el rol de analista que debe realizar el reporte para su superior, y por el otro lado, en el rol de superior al cual se le debe reportar el análisis realizado por otro estudiante.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Grupal

Duración: 2 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Tema: El Profesional ante el mercado

Unidades: 1 y 2

Objetivo: el objetivo radica en que el estudiante se posicione en el rol de analista de mercado. Se busca que el alumno pueda realizar evaluaciones contextuales con la mira en la detección de nichos de mercado, profundizando en el concepto de oportunidad de negocios. Con ello, no solo se pretende que el estudiante realice una investigación de mercado, sino que también pueda proyectarse a sí mismo en la paleta de oportunidades que el contexto, a diferentes niveles (regional, nacional e internacional), ofrece a los economistas profesionales.

Actividades: En esta fase el alumno explora las posibilidades de desarrollo profesional en términos de demanda potencial. El trabajo se subdivide en mercado regional, nacional e internacional. Se pretende que, con la guía del profesor, tenga una primera experiencia de estudio de mercado para su propia unidad de negocio que es su servicio de consultoría profesional. El trabajo debe acotarse de acuerdo con el enfoque particular de cada alumno, obtenido en los ejercicios de introspección y de Caja de Herramientas. Se concluye con la exposición de 3 reportes vinculados a cada alcance geográfico relevado.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Individual

Duración: 2 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Tema: Prueba Piloto

Unidades: 3

Objetivo: El objetivo de este ejercicio es que el estudiante dimensione los aspectos a considerar en una relación comercial profesional.

Actividades: Cada alumno recibe una consigna sobre una oportunidad de trabajo profesional con un cliente potencial, y se le solicita que desarrolle una estrategia a fin de cerrar la orden de compra de su servicio. Además, el estudiante es guiado por todos los pasos del vínculo pre comercial, desde la carta presentación, ante propuesta de trabajo, propuestas técnica y comercial y carta oferta. Finalmente, se solicita cumpla la consigna bajo un contexto de tiempo limitado, para lo cual debe ajustar su propuesta de trabajo a esta consideración.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Individual

Duración: 2 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Tema: El Profesional y su organización industrial

Unidades: 4

Objetivo: Se busca que mediante una introducción a un esquema de formulación de proyectos y preparación de Plan de Negocios, enfocado en la preparación y análisis de las variables más relevantes, el estudiante pueda visualizar y planificar los aspectos clave del negocio.

Actividades: Con los pasos anteriores consumados, y una vez definido el segmento de mercado que será priorizado, el alumno será introducido a un esquema de planificación y organización de su firma de consultoría.

El estudiante deberá sintetizar el proyecto alcanzado en formato pitch deck a fin de presentar a inversores, en un esquema de Role Playing donde el profesor interviene.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Individual

Duración: 2 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Tema: El Profesional en el campo de acción

Unidades: 1, 2, 3, 4 y 5

Objetivo: El objetivo de este capítulo central de la materia es involucrar a los estudiantes con situaciones reales del medio profesional.

Actividades: Se inducirá al estudiante a un proceso de elaboración integral de un trabajo de consultoría, contemplando todas las aristas del proceso. Desde la venta de este, pasando por su planificación e implementación, hasta llegar a la evaluación posterior por parte del Profesor y del Cliente.

Para ello se me propone establecer convenios con instituciones públicas y privadas a fin de obtener consignas concretas a desarrollar durante el cursado.

Estas consignas consistirán siempre en "consultorías" ad honorem no vinculantes y no presenciales, a consensuar entre la cátedra, el tercero (Cliente) y el alumno vía un plan de trabajo.

Con ello se busca específicamente:

- que la experiencia profesional sea real, considerando que hay un plan de trabajo y objetivos a desarrollar mediante uno o varios entregables en un plazo preestablecido.
- serán no vinculantes en el sentido de que debe quedar estipulado en el convenio que el tercero no puede hacer ningún reclamo,
- serán no presenciales, porque lo que se pretende poner de relieve es la planificación de la venta y la ejecución de un servicio de consultoría externa a un tercero por sobre el enfoque de profesión en relación de dependencia.
- la evaluación final quedará a exclusivo criterio de la cátedra, contando como insumo con la opinión no vinculante del tercero.

Tipo de Actividad: Práctica

Modalidad: Individual

Duración: 8-10 clases

Criterios de Evaluación:

- Utilización del vocabulario técnico
- Capacidad de argumentación
- Capacidad de aplicación de conceptos teóricos a la resolución de problemas prácticos
- Razonabilidad e Interpretación de resultados
- Prolijidad en la presentación
- Nivel de asistencia, atención y participación en clase.

Hoja de firmas