



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

Programa de Asignatura

Carrera:

Licenciatura en Administración

Plan de Estudio (aprobado por ordenanza):

Ord 05/2017-CD y Ord 133/2017-CS

Espacio Curricular:

4437 - Investigación de Mercado / Obligatoria

Aprobado por resolución número:

Res N° 409/2022-CD

Programa Vigente para ciclo académico:

2022

Profesor Titular (o a cargo de cátedra):

LUCERO, Mónica Silvia

Jefes de Trabajos Prácticos:

DOMINGUEZ, Gilda Jaquelina

Características

Área	Periodo	Formato espacio curricular	Créditos
Administración	Primer Cuatrimestre	Teórico-Aplicado	6

Requerimiento de tiempo del estudiante:

Horas clases teoría	Horas clases práctica	Subtotal horas clases	Horas de estudio	Horas de trabajo autónomo	Evaluaciones	Total horas asignatura
30	30	60	68	61	3	192

Espacios curriculares correlativos

Ninguno

Contenidos

Fundamentos:

Contenidos Mínimos:

Ámbito de aplicación de la investigación de mercado. Proceso de investigación; elementos para la determinación de propósito y objetivos; diseño de la investigación: tipos y medios de investigación. Aplicación de técnicas de investigación para las variables comerciales. Investigación de actitudes. Pronóstico del potencial de mercado y participación, en situaciones con diversos grados de novedad.

Competencias Generales:

Buscar, seleccionar, evaluar y utilizar la información actualizada y pertinente para la toma de decisiones en el campo profesional

Plantearse preguntas para la investigación, el pensamiento lógico y analítico, el razonamiento y el análisis crítico

Tomar decisiones y realizar una gestión eficaz del tiempo

Capacidad para encontrar nuevas ideas y soluciones

Competencias Específicas:

Capacidad para gestionar integralmente proyectos empresariales aplicables a diferentes organizaciones privadas y públicas

Capacidad para liderar y administrar el talento humano para el logro y consecución de los objetivos de la organización

Capacidad para optimizar la gestión empresarial con el apoyo de sistemas de información efectivos y con el uso de las TIC genéricas y especializadas en la administración

Programa de Estudio (detalle unidades de aprendizaje):

A. PROGRAMA SINTÉTICO.

Unidad Temática No.1: Papel de la Investigación de Mercados

Unidad Temática No.2: Diseño de la investigación descriptiva: encuesta y observación.

Unidad Temática No.3: Problemas generales de medida.

Unidad Temática No.4: Procesamiento y análisis de la información

Unidad Temática No.5: Investigación de nuevos productos .

Unidad Temática No.6: Resultados de la información y aplicaciones .

B. PROGRAMA ANALÍTICO DE ESTUDIO.

UNIDAD TEMATICA N° 1: El papel de la investigación de mercados

1. Conceptos básicos.

2. Clasificación de la investigación de mercados.

3. El proceso de investigación de mercados

4. Contribución de la investigación de mercados en la toma de decisiones del marketing

5. Definición del problema de Investigación. Diseños de investigación.

6. Diseño de investigación.

7. Datos secundarios. Fuentes internas y externas. Limitaciones de los datos secundarios.

8. Errores comunes en toda investigación.

9. Problemas éticos en la investigación de mercados

10. Código Internacional ESOMAR. Propósito. Fundamentos. Alcance. Interpretación
UNIDAD TEMATICA N° 2: Diseño de la investigación descriptiva: encuesta y observación.

1. Investigación mediante encuestas.

a) Técnicas de encuestas

b) Entrevista personal

c) Entrevista telefónica

d) Cuestionario por correo electrónica.

e) Estrategias tendientes a reducir el error por falta de respuesta.

2. Diseño de cuestionarios.

a) Aspectos básicos. Tipos de cuestionarios.

b) Elaboración de cuestionarios. Contenido de las preguntas. Tipos de preguntas.

c) Redacción de las preguntas. Ordenamiento del cuestionario. Pruebas preliminares.

3. Entrevistas en profundidad.

4. Entrevistas de sesiones de grupo.

5. Entrevistas proyectivas.

6. Métodos de observación.

7. Paneles de consumidores.

8. Medición de actitudes, comportamiento y efectividad .

a) Vínculo entre actitudes y comportamiento

UNIDAD TEMATICA N° 3: PROBLEMAS GENERALES DE MEDIDA

I. Contenido y bibliografía específica.

1. Muestreo: diseño y procedimientos. Objetivos del muestreo. Muestras vs. censos. El procedimiento muestral.

2. Tipos de muestras. Muestras no probabilísticas.

3. Muestras probabilísticas

4. Distribución del Muestreo .Determinación del tamaño de la muestra.

5. Validez en las medidas. Evaluación.

6. Confiabilidad en las medidas. Evaluación.

7. Diseño de la investigación causal. Experimentación.

a) Aspectos básicos. Validez.

8. Pruebas de mercado.

UNIDAD TEMATICA N° 4: Procesamiento y análisis de la información.

1. Corrección de la información.

2. Codificación y tabulación de la información.

3. Síntesis de la información, estadística y gráfica.

4. Intervalos de confianza.

5. Principios de las pruebas de significancia.

6. Comparación de dos medias o proporciones muestrales

7. Análisis de variancia.

8. Análisis de regresión y correlación.

UNIDAD TEMATICA N° 5: Investigación de nuevos productos

1. Proceso para el desarrollo del pronóstico de ventas.

3. Desarrollo y prueba de conceptos.

4. Investigación publicitaria.

5. Prueba del texto publicitario.

6. Investigación de mercados en línea. Uso en línea. Sitio de interés para la investigación de mercados. Grupo de noticias. Blogs.

7. Estrategias de Búsqueda en Internet. Creación de una base de datos desde un sitio web.

8. Inteligencia de Mercado. Análisis de los datos tecnológicos.

9. Mercados Internacionales

UNIDAD TEMATICA N° 6: Resultados de la información y aplicaciones.

1. Presentación de resultados. Tipos de informes. Organización.

2. Otros aspectos vinculados con informes. Ayudas gráficas y visuales. Presentaciones. Recepción de informes.

Metodología

Objetivos y descripción de estrategias pedagógicas por unidad de aprendizaje:

Programa de Estudio (detalle unidades de aprendizaje):

UNIDAD 1.El papel de la Investigación de Mercados.

Objetivos:

1. Entender la naturaleza y el alcance de la investigación de mercados, así como su papel en el diseño e implementación de los programas de marketing exitosos.
2. Entender cómo se toma la decisión de realizar investigación de mercados.

UNIDAD 2: Problema general de medida.

Objetivos:

1. Analizar con detalle los diversos componentes del enfoque: marco objetivo-teórico, modelo analítico, preguntas de investigación, hipótesis y especificación de la información requerida.
2. Entender los procedimientos usados para definir el problema y su complejidad, y desarrollar un enfoque en la investigación de mercados internacionales.

UNIDAD 3. Métodos de obtención de información.

Objetivos.

1. Analizar los aspectos administrativos de la coordinación de proyectos de investigación, en particular la elaboración del presupuesto y la planificación.
2. Describir los elementos de una propuesta de investigación de mercados y demostrar cómo aborda los pasos del proceso de investigación de mercados.

UNIDAD 4. Procesamiento y análisis de la información.

Objetivos.

1. Describir el proceso del trabajo de campo y explicar la selección, capacitación, supervisión y evaluación de los trabajadores de campo, así como la validación del trabajo de campo.
2. Analizar la capacitación de los trabajadores de campo para hacer el contacto inicial, realizar las preguntas, hacer sondeos, registrar las respuestas y concluir la entrevista.

UNIDAD 5. Investigación de productos.

Objetivos:

1. Conocer y utilizar el uso de Internet y de computadoras en el trabajo de campo.
2. Describir la metodología del informe de la investigación de mercados desde la perspectiva del consumidor.

UNIDAD 6. Resultados de la información y aplicaciones.

Objetivos:

1. Examinar los requisitos básicos para la preparación de un informe, incluyendo el formato, la redacción, y las gráficas y tablas.
2. Explicar el uso de Internet y computadoras en la preparación y presentación del informe

Programa de trabajos prácticos y/o aplicaciones:

UNIDAD 1. EL PAPEL DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante :

- a - Entienda la naturaleza y alcance de la investigación de mercados, así como su papel en el diseño e implementación de los programas de marketing.
- b- Explicar el papel de la investigación de mercados en los sistemas de apoyo en la toma de decisiones al ofrecer datos, modelos de marketing y software especializados.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje:

- a. Clases teóricas.

- b. Actividades de aplicación (Modalidad taller).
- b.1. Aplicaciones de la investigación de comercialización
- b.2. Clasificación de la investigación de mercados.
- b.3 El proceso de investigación de mercados
- c. Actividades en plataforma virtual

Casos

Actividades de autoevaluación.

Horas presenciales: 5

Horas de trabajo autónomo 9

UNIDAD 2. PROBLEMAS GENERALES DE MEDIDA

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante:

- a. Distinga la muestra de un censo, e identificar las condiciones que favorecen el uso de la muestra sobre el censo.
- b. Analice el proceso de diseño del muestreo: definición de la población meta, determinación del marco de muestreo, selección de la técnica(s) de muestreo, determinación del tamaño de la muestra.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje:

- a. Clases teóricas.
- b. Actividades de aplicación (Modalidad taller).
- b.1. Determinación del tamaño de la muestra.
- b.2. Escalas de mediciones.
- b.3. Relevamiento, selección y utilización de herramientas gráficas.
- b.4 Clasificación de las técnicas de muestreo.
- c. Actividades en plataforma virtual

Casos

Actividades de autoevaluación.

Horas presenciales 6

Horas de trabajo autónomo 14

UNIDAD 3. Métodos de obtención de información.

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante :

- a. Entienda el propósito de un cuestionario y sus objetivos
- b. Describa el proceso de diseño de un cuestionario, los pasos que implica y los lineamientos que se deben seguir.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje:

- a. Clases teóricas.
- b. Actividades de aplicación (Modalidad taller).
- b.1. Investigación mediante encuestas.
- b.2. Diversos tipos de preguntas
- b.3. Escala de clasificación de actitudes
- b. 4. Pruebas de mercados
- c. Actividades en plataforma virtual

Casos

Actividades de autoevaluación.

Horas presenciales 6

Horas de trabajo autónomo 13

UNIDAD 4: Procesamiento y análisis de la información

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante:

- a. Entienda el propósito de un cuestionario y sus objetivos
- b. Describa el proceso de diseño de un cuestionario, los pasos que implica y los lineamientos que se

deben seguir.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje:

- a. Clases teóricas.
- b. Actividades de aplicación (Modalidad taller).
 - b.1. Investigación mediante encuestas.
 - b.2. Diversos tipos de preguntas
 - b.3. Escala de clasificación de actitudes
 - b. 4. Pruebas de mercados
- c. Actividades en plataforma virtual

Casos

Actividades de autoevaluación.

Horas presenciales 5

Horas de trabajo autónomo 10

UNIDAD Nº 5: Investigación de nuevos productos

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante:

- a. Reconozca la importancia del proceso de la investigación continuo en los productos. Ciclo de vida cada vez más cortos.
- b. Sea capaz de evaluar el comportamiento de compra.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- c. Actividades en plataforma virtual

Casos

Controles

Foros.

Horas presenciales 4

Horas de trabajo autónomo 10

Programa de trabajos prácticos y/o aplicaciones.

UNIDAD 6: Resultados de la información y aplicaciones.

Resultado de aprendizaje

Que el estudiante:

- a. Que el alumno se desempeñe en las habilidades de comunicación en la administración efectiva
- b. Sea capaz de proporcionar un panorama general de las conclusiones para beneficio de la audiencia.

- c. Actividades en plataforma virtual

Estrategias de enseñanza y aprendizaje

Casos. Presentación

Actividades de autoevaluación.

Horas presenciales 4

Horas de trabajo autónomo 4

Carga Horaria por unidad de aprendizaje:

Unidad	Horas teóricas	Horas de trabajos prácticos	Horas de actividades de formación práctica	Horas de estudio	Horas de trabajo autónomo	Evaluaciones
1	5	1	3	11	9	0
2	6	1	6	15	14	0
3	6	1	6	15	13	1
4	5	1	5	10	10	0

Unidad	Horas teóricas	Horas de trabajos prácticos	Horas de actividades de formación práctica	Horas de estudio	Horas de trabajo autónomo	Evaluaciones
5	4	1	2	10	10	1
6	4	1	2	7	5	1

Programa de trabajos prácticos y/o aplicaciones:

- Clase 1. Presentación de la materia y metodología de trabajo.
- Clase 2. Unidad I El papel de la Investigación de Mercados :el proceso de investigación fundamentos y utilidad de la investigación de mercados
- Clase 3. Unidad II. Problema general de media Muestreo: conceptos estadísticos. Procesos muestral
- Clase 4. Unidad II. Desarrollo del caso práctico. Uso de Tabla
- Clase 5. Unidad III. Método de obtención de la información.
- Clase 6. Unidad I Ética y Código ESOMAR
- Clase 7. Exposición de un invitado especialista en Investigación de Mercados
- Clase 8. Caso práctico exposición de los alumnos. Unidad I-II (teoría)
- Clase 9. Videos sobre caso de Investigación de Mercados
- Clase 10. Taller de cuestionario.
- Clase 11. Exposición de alumnos Unidad III
- clase 12. Exposición de los alumnos Unidad III
- Clase 13. 1er. parcial Unidad I-II-III
- Clase 14. Unidad 4. Procesamiento y análisis de la información.
- Clase15 .Unidad 4. Contribución de la investigación de mercados en la toma de decisiones del marketing
- Clase 16 Unidad II (práctica) Intervalo de confianza. Prueba de Hipótesis .
- Clase 17. Práctica .
- Clase18. Unidad II(teoría) Intervalo de confianza Regresión y correlación. Mercado de prueba
- Clase19. Práctica
- Clase 20. Unidad IV. Análisis de la información.
- Clase 21 . Exposición de los alumnos.
- Clase22. Unidad V. Nuevos productos
- Clase23. Uso de las herramientas tecnológicas.
- Clase 24. Unidad VI. Resultado de la información y su aplicación.
- Clase26. 2do parcial Unidades IV-V-VI
- Clase 27. Evaluación con exposición alumnos del trabajo final
- Clase 28 Evaluación con exposición alumnos del trabajo final
- Clase 29 Recuperatorio.
- Clase 30 Integrador para los alumnos que promocionan

Bibliografía (Obligatoria y Complementaria):

1. En cada unidad temática se incluyen referencias bibliográficas específicas, que pretenden orientar sobre el alcance y profundidad requerida para alcanzar el nivel de conocimientos que posibiliten un adecuado cumplimiento de los objetivos del curso. No son obligatorias en sí mismas, en la medida en que sean suplidas con el estudio de otros autores que analicen los mismos temas con similar o mayor intensidad.
2. Adicionalmente y bajo el título de bibliografía general, se indican otros textos utilizables para ampliación y/o profundización de los temas incluidos en el programa.

3. Cuando se indiquen capítulos y/o páginas, debe prestarse particular atención a la edición de que se trate (cuyo año se indica entre paréntesis), a fin de determinar en su caso, para ediciones anteriores o posteriores, las sustituciones que corresponda, cuando ello no esté expresamente indicado en el caso específico.
 4. Los apuntes tomados en clase reflejan la orientación sobre el enfoque, alcance y profundidad de los temas, pero por su naturaleza no pueden sustituir la necesidad de consulta de fuentes bibliográficas.
- BA.01 - AAKER, David A. y DAY, George, Investigación de mercados (México, Interamericana, 1983), 508 págs.
- BB.01 - BOGO, Héctor Mario, Cuadernos UADE (Buenos Aires, Universidad Argentina de la Empresa, 1995), varios tomos.
- BB.02 - BOYD, Ralph y WESTFALL, Ralph, Investigación de mercados. Texto y casos (México, UTEHA, 1964), 858 págs.
- BF.01 - FERRARI, Análisis del comportamiento dinámico del consumidor, Serie Estudios, Sección Administración, N° 2, Fac. de Ciencias Económicas, Univ. Nacional de Cuyo.
- BF.02 - FERRARI, Medición y utilización de las tasas de compras por impulso. Problemas que se plantean, en Rev. de la Fac. de Ciencias Económicas, Univ. Nacional de Cuyo, N° 61/62, págs. 9/18 (10 págs.).
- BF.01 - FOGG, C. Davis, Diagnóstico en mercadotecnia (México, Addison Wesley Iberoamericana, 1990), 305 págs.
- BF.02- FRANK, KUEHN y MASSY, Análisis de Mercados. Técnicas cuantitativas (México, Trillas).
- BF.03 - FULD, Leonard M., Inteligencia comercial. Técnicas para analizar la competencia (Bogotá, Legis, 1990), 210 págs.
- BG.01 - GREEN, Paul E. y FRANK, Ronald E., Investigación de mercados. Aplicación de nuevas técnicas (México, Limusa Wiley, 1972), 208 págs.
- BG.02 - GREEN, Paul E. y TULL, Donald S., Investigación de mercadeo (Bogotá, Prentice Hall, 1978), 669 págs.
- BG.03 - GOODE, William J. y HATT, Paul K., Métodos de investigación social (México, Trillas, 1967), 469 págs.
- BK.01 - KERLINGER, Fred N., Investigación del comportamiento (México, McGraw Hill, 1994), 748 págs.
- BK.02 - KINNEAR, Thomas C. y TAYLOR, James R., Investigación de mercados (Bogotá, McGraw Hill, 1990), 737 págs.
- BK.03 - KONRAD, Evelyn y ERICKSON, Rod, Como emplear con éxito la investigación de mercados (México, Editora Técnica, 1969), 253 págs.
- BL.01 - LAMBIN, Jean Jacques, Información, decisión y eficacia comercial (Bilbao, Deusto, 1968), 506 págs.
- BL.02 - LEDESMA, Carlos A., Principios de comercio internacional (Buenos Aires, Macchi, 1993), 470 págs.
- BL.03 - LOPEZ ALTAMIRANO, Alfredo y OSUNA CORONADO, Manuel, Introducción a la investigación de mercados (México, Diana, 1990), 218 págs.
- BL.04 - LUCK, David J., WALES, Hugh G. y TAYLOR, Donald A., Marketing research (New Jersey, Prentice-Hall, 1970), 645 págs.
- BM.00 - McDANIEL, Carl y GATES, Roger, Investigación de Mercados, 6ta. Ed. (México, Thomson, 2005), 693 págs.
- BM-01 - MALHOTRA, Narres K., Investigación de mercados (México, Parson, 2008), 885 págs.
- BM.02 - MONTEVERDE, Agustín A., Estrategias para la competitividad internacional (Buenos Aires, Macchi, 1992), 301 págs.
- BM.03 - MONTGOMERY, David B. Y URBAN, Glen L., Marketing científico (Madrid, Pirámide, 1969), 350 págs.
- BM.04 - MUCHNIK, Carlos A., La investigación en la comercialización de productos (Buenos Aires,

Edic. Macchi, 1970), 139 págs.

BM.05 - MENDELZON - ALE, Introducción a las bases de datos relacionales, Introducción a las bases de datos relacionales (Buenos Aires, Pearson Educación, 2000), 271 págs.

BN.01 - NELSON, James E., The practice of marketing research (Boston, Kent Publishing Co., 1982), 667 págs.

BP.01 - PETERSON, Robert A., Marketing research (Plano, Business Publications, 1982), 679 págs.

BP.02 - POPE, Jeffrey, Investigación de mercados. Guía maestra para el profesional (Bogotá, Edit. Norma, 1984), 348 págs.

BP.03 - PORTER, Michael E., Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (México, CECSA, 1980), 407 págs.

BZ.01 - ZIKMUND, William G., Investigación de mercados (México, Prentice-Hall Hispanoamericana S.A., 1997), 739

Metodología de enseñanza y aprendizaje:

Metodología de Trabajo: (de enseñanza y evaluación) se caracteriza la materia de acuerdo con las denominaciones del punto e) del artículo 19 del Régimen Académico (Ord. 18/03 CD y sus modif.) como asignatura Teórico Aplicada en la que predomina las clases teórico-prácticas dialogadas donde se expondrán los marcos conceptuales de los contenidos de cada unidad, que estará a disposición de los alumnos como también los trabajos prácticos en la plataforma Moodle.

Clases prácticas desarrolladas en paralelo a las clases teórico-prácticas, donde se aplicarán a casos concretos los marcos conceptuales impartidos. Ambas modalidades de clases se complementan con la bibliografía indicada en el programa y guía de trabajos prácticos a partir de un formato común (igual para todos los alumnos).

De conformidad, con las pautas que establece el régimen académico vigente en la Facultad (Ord. N° 18/03 CD y sus modif.), se incentivará la participación activa de los alumnos durante el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Teniendo en cuenta al profesor como un mediador del proceso de enseñanza-aprendizaje, es que la propuesta didáctica de la cátedra contempla el papel activo que asume el alumno a partir de distintas situaciones.

Desde este punto de vista, el docente asume un rol como mediador entre el alumno y el aprendizaje, que colabora para la construcción de un conocimiento significativo.

Se utilizarán las diferentes instancias de aprendizaje en grupos, las actividades propuestas deben tender a fomentar en los alumnos la observación la integración y la comunicación a través del análisis de artículos de revistas especializadas, páginas web y artículos de investigaciones sobre el tema que se este desarrollando.

Se prevé la realización de un trabajo fi integrador individual o por grupo, que deberá desarrollar extra clases, a acuerdo a las instrucciones y consignas aportadas por los Docentes de la Cátedra, procurándose su puesta en común en el aula al final del cursado.

Desde este punto de vista la creatividad es un desafío y las estrategias didácticas a utilizar giran en torno a:

Despertar la motivación de los alumnos.

Fomentar procesos reflexivos.

Lograr la construcción del conocimiento a través del desarrollo de los mapas conceptuales.

Estimular el trabajo en grupo estimulando la comunicación y la confrontación de ideas, en un marco de respeto por las opiniones y producción de todos.

Sistema y criterios de evaluación

El régimen de evaluación durante el cursado será en forma continua, esto nos brindará información acerca del nivel de comprensión de los alumnos, y nos permitirá una guía para realizar ajustes en el cronograma temático y actividades propuestas .

Metodología de evaluación

Se contempla la exigencia de dos exámenes parciales, con aprobación de los dos y un complementario con los temas no tomados en los parciales para lograr la condición de promovido.

Para lograr la condición de regular deberá tener aprobado los parciales con un solo recuperatorio y trabajo final aprobado.

Alumno Promovido: se podrá aprobar la materia por promoción directa, sin examen final, cuando el alumno apruebe las 2 (dos) evaluaciones parciales en primera instancia (sin recuperatorio), con un puntaje superior al 70% en cada una de ellas y el trabajo final con un puntaje de 80% por ciento en adelante. Esto habilitará al estudiante a una evaluación complementaria que contendrá los temas dictados no incluidos en las evaluaciones parciales, rindiéndose en forma oral, deberá obtener un puntaje de aprobación superior al 70% de acuerdo a lo establecido en el Artículo 9^a inciso (a) de la ord. 108/10 C.S.

De no aprobarse la tercera evaluación el alumno queda en condición de “regular”.

Alumno Regular: es el alumno que no alcanzó la condición de promovido y aprobará la materia por medio de un examen final escrito u oral, con un puntaje no inferior al 60%.
Aprobación del trabajo final con un puntaje no inferior al 60%

Alumno Libre: el que no reúna las condiciones de regular y no haya aprobado el examen integrador.

Requisitos para obtener la regularidad

Se contempla la exigencia de dos exámenes parciales, con aprobación de los dos y un complementario con los temas no tomados en los parciales y aprobación del trabajo final para obtener la promoción y un examen final para los alumnos que no obtengan la promoción directa. El trabajo práctico final deberá constituirse los grupos que no superen los tres (3) integrantes. Las actividades grupales quedarán sometidas al siguiente régimen de carácter obligatorio: al menos, 3 (tres) partes, con evaluación de cada una de ellas, basado en un tema que será informado por la cátedra el primer día de clases. El tema de referencia se vinculará con alguna situación de la realidad empresaria y/o de un sector público o privado del contexto provincial, regional o nacional. La finalidad del trabajo práctico es que el alumno desarrolle y aplique la metodología de decisión enseñada en la materia; conozca la realidad concreta de algún sector de negocio en particular o de algún sector de la comunidad, desarrolle habilidades creativas y de comunicación y se entrene en la realización de presentaciones ejecutivas. Como objetivo adicional, el trabajo práctico, coadyuva a la socialización del alumno a través de la interacción entre los miembros del grupo. El puntaje promedio necesario para aprobar el trabajo práctico no debe ser menor de 80%, del puntaje asignado a las actividades prácticas.

En estas evaluaciones se tendrá en cuenta el nivel alcanzados por los alumnos en interpretación, análisis, integración y reflexión.

Los exámenes serán escritos y, como pauta general para su aprobación, se exigirá un puntaje superior al 70% para los promovidos y más de 60% para los regulares.

El alumno que no alcance las condiciones de regularidad previstas por la Cátedra, podrá rendir un “examen integrador” de la totalidad de los contenidos evaluados por la cátedra (Ord 18/03 CD y modif), entregados en la planificación el día de clases y bajo los siguientes parámetros.

a) Deberá inscribirse en Clases y Exámenes para hacer uso de esta opción. Podrá anular su inscripción con no menos de 48 horas de antelación al examen.

b) El examen se rendirá en fecha y horario previsto para el primer examen final inmediato posterior al dictado de la signatura.

☐ El examen será escrito y para su aprobación se exigirá un puntaje igual o superior al 60%. En caso de aprobación, el alumno será calificado como alumno “Regular” en el informe de las notas de la Cátedra correspondiente a ese turno.

☐ Si no alcanzara las condiciones fijadas como alumno regular, será calificado como “Libre” en el informe de las notas de la Cátedra correspondiente a ese turno.

Requisitos para aprobación

Alumno Promovido: se podrá aprobar la materia por promoción directa, sin examen final, cuando el alumno apruebe las 2 (dos) evaluaciones parciales en primera instancia (sin recuperatorio), con un puntaje superior al 70% en cada una de ellas y el trabajo final con un puntaje de 80% por ciento en adelante. Esto habilitará al estudiante a una evaluación complementaria que contendrá los temas dictados no incluidos en las evaluaciones parciales, rindiéndose en forma oral, deberá obtener un puntaje de aprobación superior al 70% de acuerdo a lo establecido en el Artículo 9^a inciso (a) de la ord. 108/10 C.S.

De no aprobarse la tercera evaluación el alumno queda en condición de “regular”.

Alumno Regular: es el alumno que no alcanzó la condición de promovido y aprobará la materia con dos parciales aprobados con un recuperatorio con un puntaje no inferior al 60%.

Aprobación del trabajo final con un puntaje no inferior al 60%

Alumno Libre: aprobará la materia con un examen escrito en primera instancia, debiendo tener un puntaje igual o superior al 60% y luego un examen oral, con un puntaje de 60%. Es condición para pasar al segundo examen, el haber obtenido el mínimo exigido en el examen escrito. El segundo examen (oral) también podrá ser tomado por escrito si la Cátedra así lo dispusiese.

Aprobación del Trabajo Final.