



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

*“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”*

MENDOZA, 24 de septiembre de 2009

VISTO:

El Expediente N° REC:0005900/2009, número original 3-077/2009, donde la Facultad de Ciencias Económicas somete a consideración y ratificación de este Cuerpo la Ordenanza N° 002/2009-C.D., referida al Plan de Estudios de la **Carrera de Licenciatura en Gestión de Negocios Regionales – Ciclo de Licenciatura-**, creada por Ordenanza N° 59/2009-C.S., y

CONSIDERANDO:

Que la propuesta apunta a cubrir las necesidades del medio y ha sido diseñada a fin de contemplar la problemática de las empresas radicadas en la zona y a proveer nuevas herramientas de gestión acordes a la competitividad de los negocios internacionales.

Que al finalizar la Carrera, el profesional estará capacitado con una sólida formación académica que lo habilite para desarrollar sus competencias con el objeto de responder a los desafíos propios de los avances científicos y tecnológicos que se planteen en su área de competencia; manifestar en el ejercicio de su actividad profesional una actitud crítica, reflexiva y transformadora; contribuir a la generación de espacios de investigación y construcción de nuevos saberes que la transformación sociocultural exige.

Que, asimismo, estará capacitado para aplicar eficientemente conocimientos científicos y técnicos para la solución de problemas que las organizaciones le exijan; conformar equipos capaces de generar proyecciones en el ámbito de las organizaciones en tareas de asesoramiento independiente o en relación de dependencia; procurar la permanente atención e intención del ejercicio de la profesión en el ámbito de la región donde se desempeñará profesionalmente; atender a las necesidades de los negocios de las organizaciones de la región dando un eficiente soporte para el desarrollo y crecimiento de las mismas.

Que se trata de una carrera corta de grado, con cinco cuatrimestres de duración, con espacios curriculares distribuidos en tres niveles, organizados en ciclos de formación académica complementaria, de base y práctico-profesional.

Que el perfil, los objetivos y los alcances del título son adecuados y responden a los contenidos de la carrera.

Que la propuesta ha sido elaborada y consensuada con especialistas sobre el tema.

Que estudiado el tema por la Secretaría Académica del Rectorado, ésta no tiene objeciones que formular y sugiere aprobar lo solicitado.

Por ello, atento a lo expuesto, lo establecido en el Artículo 21° Inciso. e) del Estatuto Universitario, lo dictaminado por las Comisión de Docencia y Concursos y lo aprobado por este Cuerpo en sesión del 16 de septiembre de 2009,

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO  
ORDENA:

ARTÍCULO 1°.- **Ratificar** la Ordenanza N° 002/2009 del Consejo Directivo de la Facultad de  
Ord. N° 60



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

*“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”*

-2-

//

Ciencias Económicas, que como Anexo I con VEINTIUNA (21) hojas forma parte de la presente norma, por la cual se aprueba el **Plan de Estudios de la Carrera de LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS REGIONALES – CICLO DE LICENCIATURA-**, creada por Ordenanza N° 59/2009-C.S.

ARTÍCULO 2°.- Comuníquese e insértese en el libro de ordenanzas del Consejo Superior.

Mgter. Estela M. ZALBA  
Secretaria Académica  
Universidad Nacional de Cuyo

Dr. Gustavo Andrés KENT  
Vicerrector a/c del Rectorado  
Universidad Nacional de Cuyo

ORDENANZA N° 60  
bt.  
Neg.reg.1(planes)



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

**ANEXO I**

**-I-**

MENDOZA, 10 de junio de 2009

VISTO:

El Expediente N° 3-077-C/09, donde obra la propuesta de creación y Plan de Estudios de la Licenciatura en Gestión de Negocios Regionales- Ciclo de Licenciatura- a dictarse en diversos Departamentos de la Provincia, y

CONSIDERANDO:

Que la propuesta se fundamenta en la necesidad de insertar a nuestra Facultad en el ámbito de actividades, temáticas y sectores empresariales pertenecientes a zonas geográficas de nuestra provincia, cuyo desarrollo el Estado trata de impulsar y que se relaciona, además, con el Plan de Territorialización en el que la Universidad está comprometida;

Que con esta inserción se tiende a formar profesionales cuyos conocimientos y capacidades les permita lograr la efectividad interna de una empresa, administrando eficazmente los recursos regionales e impulsando su adaptación al ámbito nacional e internacional de los negocios;

Que, dadas las atribuciones privativas de la Facultad de Ciencias Económicas, la Universidad estima conveniente crear en este ámbito el Ciclo de Licenciaturas de referencia;

Que se establecen modos de articulación con carreras de nivel terciario;

Que se formula el Plan de Estudios y contenidos mínimos de las materias, dados los requerimientos del mercado y otras normas de aplicación;

La opinión favorable de la Comisión de Asuntos Académicos IV;

Por ello y lo aprobado en sesión del 9 de junio de 2009,

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

**ARTICULO PRIMERO:** Aprobar el Plan de Estudios correspondiente a la carrera LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS REGIONALES- Ciclo de Licenciatura - a desarrollarse en el ámbito de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, en diversos Departamentos de la Provincia de Mendoza, de acuerdo con el Anexo I (29) hojas que integra la presente ordenanza.

**ARTICULO SEGUNDO:** Solicitar al Consejo Superior de la Universidad Nacional de Cuyo la ratificación de la presente ordenanza.

**ARTICULO TERCERO:** Comuníquese e insértese en el libro de ordenanzas.

smcg.

Fdo.: Mgter Jorge Antonio LÓPEZ – Decano  
Cont. Cosme Raúl PARODI – Secretario de Extensión



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

ANEXO I

-2-

PLAN DE ESTUDIO DE LA LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS  
REGIONALES

**1. PRESENTACIÓN SINTÉTICA DE LA CARRERA**

<b>Nombre:</b>	LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS REGIONALES.
<b>Nivel</b>	De grado
<b>Carácter</b>	Permanente
<b>Duración</b>	5 cuatrimestres
<b>Carga horaria total del Ciclo:</b>	1020 horas
<b>Título</b>	Licenciado en Gestión de Negocios Regionales

**1.1. FUNDAMENTACIÓN DE LA CARRERA:**

En un mundo globalizado, la economía y la administración de las empresas requieren de nuevas herramientas de gestión acordes a la competitividad de los negocios internacionales.

El mundo, y la economía globalizada es, a la vez, amenaza y oportunidad. Amenaza porque mayor cantidad de economías nacionales aspiran a ocupar un lugar y participación en los mercados, lo cual incrementa la intensidad de la rivalidad competitiva. Por otra parte, es una oportunidad porque las economías regionales pueden (y deben) insertarse en los escenarios internacionales como una forma de diversificar sus negocios más allá de las fronteras de los mercados internos.

Dentro de la economía nacional, las economías regionales han sido tipificadas, preponderantemente, con las de la pampa húmeda. Las restante, de menor importancia relativa en cuanto su valor como aporte a la riqueza nacional, se han visto relegadas, no sólo por las políticas públicas tendientes a su promoción, sino también por la escasa –cuando no nula– profesionalización en la gestión del negocio.

La Provincia de Mendoza, un territorio desierto con oasis productivos posee una economía sostenida en las regiones donde se asientan estos oasis hídricos. La producción, básicamente agrícola de carácter frutihortícola, donde prevalece la vitivinicultura, se sostiene en pequeños y medianos emprendimientos de negocios, administrado por lo general por sus propietarios sin profesionalización gerencial en la mayoría de los casos.

Una Licenciatura en Gestión de Negocios Regionales, como la que se propone, pretende cubrir la carencia de personas con las competencias necesarias para insertarse y cubrir una administración eficiente de estas empresas y que, con el conjunto de ellas, logren un desarrollo sostenido de la economía regional.

Por tal motivo, se ha diseñado una propuesta curricular que contemple la problemática de las empresas radicadas en estas zonas geográficas, brindando al futuro graduado una adecuada formación científica en la Áreas disciplinares que configuran el presente Plan de Estudios.

Por último, estamos convencidos de que la Universidad debe dar posibilidades y respuestas a través de diversas propuestas de enseñanza- aprendizaje acordes a las características Territoriales y en donde existan reales necesidades de contribución al desarrollo de las regiones, potenciando el crecimiento de la comunidad profesional y científica de las distintas zonas de la Provincia de Mendoza, para dotar de masa crítica a las instituciones que cumplen, allí, actividades tanto productivas como sociales, educativas o de gestión.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

*“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”*

## ANEXO I

-3-

### 2. PERFIL DEL TÍTULO

El Licenciado en Gestión de Negocios Regionales será un graduado con una adecuada formación científica en los diversos espacios curriculares que configuren este Plan de Estudios, y que integran los ciclos de: Formación Académica Complementaria, Formación Disciplinar General, Formación Práctico-Profesional.; esto le permitirá resolver con idoneidad los diferentes aspectos relativos a su formación académica, con una actitud crítica, creativa y flexible frente a los problemas que actualmente se plantean en las diversas economías regionales de la Provincia de Mendoza.

A su vez, destacamos que el Licenciado en Gestión de Negocios Regionales deberá:

- Poseer una sólida formación académica que lo habilite para desarrollar sus competencias con el objeto de responder a los desafíos propios de los avances científicos y tecnológicos que se planteen en su área de competencia.
- Manifiestar en el ejercicio de su actividad profesional una actitud crítica, reflexiva y transformadora.
- Contribuir a la generación de espacios de investigación y construcción de nuevos saberes que la transformación sociocultural exige.
- Aplicar eficientemente conocimientos científicos y técnicos para la solución de problemas que las organizaciones le exijan.
- Conformar equipos capaces de generar proyecciones en el ámbito de las organizaciones en tareas de asesoramiento independiente o en relación de dependencia.
- Procurar la permanente atención e intención del ejercicio de la profesión en el ámbito de la región donde se desempeñará profesionalmente.
- Atender a las necesidades de los negocios de las organizaciones de la región dando un eficiente soporte para el desarrollo y crecimiento de las mismas.

### 3. ALCANCES DEL TÍTULO

El graduado universitario en Gestión de Negocios Regionales estará capacitado para:

- Desempeñarse en áreas funcionales, en relación de dependencia, en organizaciones públicas o privadas.
- Ejercer como asesor en diversas áreas relacionadas con el funcionamiento de las organizaciones.
- Realizar investigaciones en el área de su competencia.
- Integrar equipos multidisciplinarios empresariales para planificar, coordinar y gestionar proyectos y programas de acción tendientes a potenciar las economías regionales.
- Elaborar, dirigir y evaluar programas acordes a las demandas del sector local empresarial.

### 4. REQUISITOS DE INGRESO A LA CARRERA

Poseer título correspondiente a una tecnicatura que acredite correspondencia con la propuesta curricular del Plan de estudios de la Licenciatura en Gestión de Negocios Regionales. No obstante, pueden ser egresados de instituciones de nivel superior, pública o privada.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

**ANEXO I**

-4-

Según sea la formación técnica del aspirante y con posterioridad al análisis de la pertinencia del título acreditable, la Facultad se expedirá sobre el reconocimiento de la formación de base, contemplándose la especial situación de los egresados con título afín del Instituto Tecnológico Universitario (ITU) a quienes se le reconocerán, por equivalencias, la totalidad de las asignaturas del Ciclo de Formación Complementario. Para los egresados de otras instituciones educativas superiores, se estudiará cada caso en particular con la finalidad de otorgar las equivalencias correspondientes.

**1. Requisitos según la formación de base**

El título obtenido correspondiente a la formación académica previa de nivel superior se capitaliza como parte de la carga horaria global. Se han contemplado las siguientes condiciones de admisión según los años cursados del título de base:

<b>Características del Título</b>	<b>Horas cursadas en la formación de base</b>	<b>Horas complementarias</b>	<b>Horas a cursar en el Ciclo de Licenciatura</b>	<b>Horas Totales</b>
Título terciario de dos años de duración	1.200	1.200	1.020	3.420
Título terciario de dos años y medio de duración	1.500	600	1.020	3.420
Título terciario de tres años de duración	1.800	400	1.020	3.420
Título terciario de tres años y medio de duración	2.100	300	1.020	3.420

En los casos en que los años de estudios superiores correspondientes a la formación previa de los aspirantes sean de dos años, dos años y medio o de tres años, estos deberán ser completados con un determinado número de horas complementarias que será mayor mientras menor sea el tiempo de cursado previo.

Estas horas complementarias serán cursadas a través de cursos y/o talleres específicos en el lugar donde se dicte la licenciatura mediante un programa desarrollado a tal efecto, correspondiente al espacio curricular que integra el ciclo de formación académica complementaria.

Las horas complementarias funcionan como un pre-requisito: deben ser aprobadas antes de poder acreditar las asignaturas específicas del ciclo de licenciatura.

**5. OBJETIVOS DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS REGIONALES**

- Tomar conciencia a partir de la lectura crítica de los contenidos de cada espacio curricular, en torno a la importancia que poseen las economías regionales de la Provincia de Mendoza.
- Desarrollar criterios de discernimiento y madurez en la apropiación y aplicación de los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales de los diferentes espacios curriculares.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

*“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”*

## **ANEXO I**

**-5-**

- Motivar y estimular la actuación profesional en el territorio o región aprovechando el potencial de las economías específicas, ya sea que el desempeño se produzca en relación de dependencia, como un emprendimiento de negocios propio o como asesor de organizaciones.
- Generar procesos de reflexión para el fortalecimiento de actitudes críticas, participativas y comprometidas con un desempeño profesional tendiente a satisfacer las demandas de organizaciones privadas o públicas que requieran de conocimientos específicos de gestión orientada a la creación, fortalecimiento, y desarrollo de negocios.
- Desarrollar competencias tendientes al aprovechamiento de oportunidades para generar un negocio propio, procurando la autogestión y sosteniendo la creación de empleos de trabajo en el territorio o región donde se desenvolverá profesionalmente.

## **6. ORGANIZACIÓN CURRICULAR**

La carrera está conformada por espacios curriculares orientados a la formación de profesionales en la gestión de negocios especialmente de la región o territorio donde se imparta la licenciatura y comprende los siguientes espacios curriculares, organizados de la siguiente manera:

- Ciclo de Formación Académica Complementaria.
- Ciclo de Formación Disciplinar General
- Ciclo de Formación Práctico-Profesional.

### **6.1 DISTRIBUCIÓN CURRICULAR**

#### **1. CICLO DE FORMACIÓN ACADÉMICA COMPLEMENTARIA**

En este ciclo se procederá a impartir las horas complementarias –según título terciario y su duración- descriptas anteriormente. La finalidad del mismo, es lograr un proceso de nivelación de los conocimientos básicos imprescindibles para poder cursar los espacios curriculares correspondientes al área de Formación Disciplinar General y Formación de la Licenciatura Práctico Profesional de la Licenciatura.

Se impartirán contenidos con una amplia temática, relacionados con: filosofía, metodología, disciplinas matemáticas, psicología organizacional, administración, derecho, comercialización, contabilidad, financiamiento, economía y técnico-instrumental.

#### **2. CICLO DE FORMACIÓN DISCIPLINAR GENERAL**

La finalidad de este ciclo es brindarle al alumno conocimientos y herramientas que permitan su posterior desempeño profesional. Los contenidos propuestos en los diferentes espacios curriculares le permitirán desarrollar conocimientos de base necesarios para la posterior inserción en el ciclo de actuación profesional. Comprende espacios curriculares relacionados con las ciencias humanas, la comprensión de la problemática de las economías regionales, especialmente en el lugar donde se localice la licenciatura, las relaciones estructurales existentes entre comunidad, organizaciones no gubernamentales, sector público y comunidad en general.



**ANEXO I**

-6-

**3. CICLO DE FORMACIÓN PRÁCTICO PROFESIONAL**

Finalmente, este ciclo tiene como objetivo contribuir a la aplicación práctica de los saberes desarrollados en los dos ciclos anteriores. Se pretende lograr el “aula en la empresa” y la “empresa en el aula”, es decir, que la actividad para el desarrollo cognitivo del alumno estará en estrecha relación con el ámbito natural donde se desempeñará profesionalmente: las organizaciones en general y muy especialmente las que son de carácter privado. Complementariamente, este ciclo comprende un proceso de investigación aplicada que le servirá al alumno el ejercicio de la profesión, demostrado a través de un proyecto de negocios, ya sea propio o bien de alguna organización que produzca y comercialice bienes y/o servicios.

Asignaturas/Espacio Curricular	Dedicación	Carga horaria total
--------------------------------	------------	---------------------

**CICLO DE FORMACIÓN ACADÉMICA COMPLEMENTARIA**

Teoría de las Organizaciones	Cuatrimestral	50 horas
Administración Comercial	Cuatrimestral	50 horas
Comportamiento Organizacional	Cuatrimestral	50 horas
Administración Contable	Cuatrimestral	50 horas
Costos para la Decisión	Cuatrimestral	50 horas
Análisis Organizacional	Cuatrimestral	50 horas
Cálculo Financiero	Cuatrimestral	50 horas
Instituciones del Derecho Privado	Cuatrimestral	50 horas
Administración de la Producción	Cuatrimestral	50 horas
Administración de Personal	Cuatrimestral	50 horas
Administración Financiera	Cuatrimestral	50 horas
Estadísticas Aplicadas	Cuatrimestral	50 horas
Informática	Anual	150 horas
Inglés	Anual	150 horas
Gestión de la Calidad	Cuatrimestral	50 horas
Práctica de Trabajo	Anual	100 horas
Calculo	Cuatrimestral	50 horas
Teoría Microeconómica	Cuatrimestral	50 horas
Teoría Macroeconómica	Cuatrimestral	50 horas
Total de horas del Ciclo de Formación Complementaria		1.200 horas

**CICLO DE FORMACIÓN DE BASE**

<b>Primer Cuatrimestre</b>		
Psicología Laboral	Cuatrimestral	50 horas
Administración de Empresas Familiares	Cuatrimestral	50 horas
Clínica de Empresas Regionales	Cuatrimestral	50 horas
Conductas de Compra	Cuatrimestral	50 horas
<b>Segundo Cuatrimestre</b>		
Creatividad e Innovación	Cuatrimestral	50 horas
Operatoria de Comercio Exterior	Cuatrimestral	50 horas
Análisis de Mercados	Cuatrimestral	50 horas
Economía de Empresas Regionales	Cuatrimestral	50 horas
Total de horas del Ciclo de Formación de base		400 horas



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

**ANEXO I**

-7-

**CICLO DE FORMACIÓN PRÁCTICO PROFESIONAL**

<b>Tercer Cuatrimestre</b>		
Epistemología Aplicada	Cuatrimestral	50 horas
Administración Tributaria	Cuatrimestral	50 horas
Legislación Laboral	Cuatrimestral	50 horas
Emprendimiento de Nuevos Negocios	Cuatrimestral	50 horas
<b>Cuarto Cuatrimestre</b>		
Evaluación Económica de Proyectos de Negocios	Cuatrimestral	50 horas
Estrategias de Negocios	Cuatrimestral	50 horas
Negociación	Cuatrimestral	50 horas
Metodología de la Investigación	Cuatrimestral	50 horas
<b>Quinto Cuatrimestre</b>		
Proyecto de Negocios	Cuatrimestral	220 horas
Total de horas del Ciclo de Formación Práctico Profesional		620 horas

**6.2 DISTRIBUCIÓN POR AÑO:**

**Primer año.**

Espacios curriculares:

- Psicología Laboral
- Administración de Empresas Familiares
- Clínica de Empresas Regionales
- Conductas de Compra
- Operatoria del Comercio Exterior
- Análisis de Mercados
- Economía de Empresas Regionales

**Segundo año**

Espacios curriculares:

- Epistemología Aplicada
- Administración Tributaria
- Legislación Laboral
- Emprendimiento de Nuevos Negocios
- Evaluación Económica de Proyectos
- Estrategias de Negocios
- Negociación
- Metodología de la Investigación

**Tercer Año**

Espacio curricular:

- Proyecto de Negocios



ANEXO I

-8-

**7. CONTENIDOS MÍNIMOS**

**7.1 AREA FILOSÓFICA – METODOLÓGICA**

**EPISTEMOLOGÍA APLICADA**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para interpretar la formación del conocimiento, aplicado a las Ciencias Económicas en general y a la Administración de las Organizaciones en particular.
- **Descriptor**  
La teoría del conocimiento. La posibilidad del conocimiento: dogmatismo, escepticismo, subjetivismo y relativismo, pragmatismo y criticismo. El origen del conocimiento: racionalismo, empirismo, intelectualismo y apriorismo. Soluciones premetafísicas del conocimiento: objetivismo, subjetivismo, realismo, idealismo, fenomenología. Valores, moral y ética.

**METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para identificar la función de investigación científica en la toma de decisiones aplicadas a las organizaciones.
- **Descriptor**  
Epistemología e investigación científica. Inicio del proceso de investigación. Recolección de datos secundarios. Desarrollo del problema. Diseño de la investigación. Bases para la medición. Diseño de escalas e instrumentos. Diseño de muestreo. Recolección de datos primarios. Procedimientos analíticos. Construcción de modelos y procesos de análisis de datos. Análisis multivariado avanzado. Informe y evaluación de la investigación.

**PRÁCTICA DE TRABAJO**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para la aplicación de saberes específicos al sector de negocios, a una organización y/o área funcional en particular de tal manera que él mismo se convierta en mediador entre teoría y práctica.
- **Descriptor**  
Informe de la práctica de trabajo elaborada por el alumno y orientada por un profesor.

**PROYECTO DE NEGOCIOS**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias, habilidades y destrezas necesarias para la formulación y evaluación comercial, financiera, productiva, tecnológica y organizacional de un proyecto de negocios, sea de una empresa o en forma independiente.
- **Descriptor**  
Informe final de un proyecto de negocios con los requerimientos específicos y bajo la tutoría de un profesor.



ANEXO I

-9-

**7.2 ÁREA DISCIPLINAS MATEMÁTICAS**

**CÁLCULO FINANCIERO**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para plantear formalmente problemas donde esté involucrado el valor monetario en el tiempo.
- **Descriptor**  
Tasa de interés. Capitalización. Descuento. Tasa nominal. Tasa real e inflación. Rentas ciertas. Sistemas de amortización. Sistemas indexados y de Tasa Flotante. Rentas aleatorias. Nociones de cálculo notarial, empréstitos y sistema provisional.

**CÁLCULO**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para el tratamiento formal de las situaciones cuantificables básicas que se encontrará en el ámbito de la economía y la administración de las organizaciones.
- **Descriptor**  
Función de una variable. Gráficos. Límites. Continuidad. Derivación. Máximos y mínimos. Integración. Sucesiones y series. Nociones de funciones de varias variables independientes.

**ESTADÍSTICAS APLICADAS**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para el desarrollo de cálculos probabilísticos y sus distribuciones más usuales aplicados al campo de la economía y la administración a la vez que comprenda los métodos básicos de inferencia estadística y describa datos obtenidos mediante experimentos aleatorios, manejo de muestras e inferir sobre conclusiones para las poblaciones de donde fueron extraídas las muestras.
- **Descriptor**  
Probabilidades. Variables aleatorias y distribuciones de probabilidad. Distribuciones conjuntas. Muestras aleatorias y distribuciones muestrales. Estimación puntual e intervalar. Prueba de hipótesis. Modelo lineal simple. Modelos de series de tiempo. Predicción y estimación de modelos. Estimación de parámetros.

**7.3 AREA PSICO-ORGANIZATIVA-ADMINISTRATIVA**

**TEORÍA DE LAS ORGANIZACIONES**

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias directivas para comprender el funcionamiento de una organización desde un enfoque sistémico-estratégico.
- **Descriptor**  
Estructura y diseño de las organizaciones. El entorno global de las organizaciones. Gestión del entorno. Tecnología organizativa. Ciclo de vida de las organizaciones. Control de la organización. Poder y políticas organizativas. Innovación y cambio estratégico y aprendizaje organizativo.



**ANEXO I**

**-10-**

**COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL**

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias directivas para captar las influencias y condicionamientos de los elementos psicosociales del comportamiento en las organizaciones y para identificar los principales aspectos e interacciones del comportamiento de los entes colectivos.

- **Descriptor**

El comportamiento como problema de sociedad, cultura y personalidad. Teoría general de la acción social y teoría del rol. La matriz sociocultural y el comportamiento organizacional. Personalidad y comportamiento: actitudes y valores, las aptitudes mentales. Afectividad y comportamiento: motivación y frustración. Aprendizaje en y de las organizaciones. Nociones de psicopatología y prevención de la enfermedad mental.

**ANÁLISIS ORGANIZACIONAL**

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para comprender y evaluar el funcionamiento de las organizaciones modernas y pueda identificar, analizar y describir la estructura y sus procesos funcionales.

- **Descriptor**

Perspectiva sistémica de las organizaciones. Análisis de una organización: métodos y herramientas. Análisis y diseño de sistemas de información administrativos y computarizados. Análisis de los procesos organizacionales. Metodología de decisión para la toma de decisiones.

**ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para identificar las variables operativas de la empresa y adquiera habilidad para aplicar modelos de programación de actividades a la vez que pueda plantear y evaluar alternativas de instalaciones y procesos para diseñar las políticas productivas de la organización.

- **Descriptor**

La organización como sistema productivo. Decisiones de la administración de las operaciones. Sistemas de producción: en línea, intermitente y por proyectos. Medidas de productividad. Programación lineal. Teoría de los stocks. Control estadístico de la calidad. Diseño de productos y procesos. Distribución de planta. Capacidad de producción y requerimiento de insumos. Mantenimiento. Abastecimiento: la función de compras.

**ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL**

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para diseñar y evaluar políticas y procedimientos acerca del personal de las organizaciones.

- **Descriptor**

La función de personal en la organización. Planificación la función de personal. Herramientas aplicables para el análisis y evaluación de cargos. Reclutamiento, selección e inducción. Administración de la estructura de remuneraciones. Desarrollo de personal. Evaluación de desempeño, entrenamiento, planes de carreras. Legislación laboral. Régimen de seguridad y asistencia laboral. Régimen sancionatorio de irregularidades patronales.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-II-

### ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para analizar, comprender y describir las especificaciones de las empresas familiares, su dinámica psicosocial y sus particularidades organizacionales y estratégicas.

- **Descriptor**

Análisis psicosociológico y organizacional de las empresas familiares. Sistema de roles: compatibilización y resolución de conflictos. Ventajas e inconvenientes de las empresas familiares. Etapas del desarrollo de la empresa familiar. Desarrollo de la empresa y de la familia: planeamiento, equipo directivo, optimización del capital humano. Protocolo familiar-empresario. Previsiones jurídicas para la continuidad de la empresa familiar.

### PSICOLOGÍA LABORAL

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para comprender la base psicológica de la tendencia del hombre hacia el trabajo como impulso interior y aspiración al goce o la posesión.

- **Descriptor**

La psicología y el trabajo en las organizaciones. El trabajo humano y sus condiciones psicológicas. Distribución óptima de tareas mediante el análisis de las condiciones psicológicas del trabajador. Técnicas de rendimiento del trabajador bajo un ambiente psicológico. Configuración óptima de los medios de trabajo, incluidos los sistemas hombre-máquina. Formación profesional, formación acelerada, readaptación, rehabilitación terapéutica del hombre en el trabajo. Introducción a las técnicas de psicodiagnóstico.

### ABORDAJES DE GESTIÓN EN SISTEMAS EMPRESARIOS

- **Expectativas de logro**

La gestión de la calidad como estrategia de adaptación al cambio. Conceptos básicos de calidad. Los costos de la no calidad. El enfoque desde el cliente externo e interno. Medición de resultados. Herramientas metodológicas de la mejora de la gestión. Modelos estratégicos de gestión. Aseguramiento de la calidad. Normas de calidad y su valoración. Casos de aplicación.

- **Descriptor**

Desarrollar habilidades para descubrir la existencia de un problema en una organización, definirlo con claridad y evaluar su posible solución mediante las técnicas de gestión de la calidad.

### EMPRENDIMIENTO DE NUEVOS NEGOCIOS

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias emprendedoras para la generación, evaluación e implementación de nuevos negocios, ya sea que se encuentre en relación de dependencia o sea un emprendimiento personal.

- **Descriptor**

Generación de la idea aplicada a un negocio y/o a un producto en particular. La creatividad, la idea y la innovación: distintas formas de generación de la idea. La inspiración (poiesis) de la idea de nuevo negocio. La factibilidad de la implementación de la idea (praxis). Factibilidad comercial, financiera y tecnológica de la idea de negocios.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-12-

### ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para identificar la estructura de sectores de negocios y las capacidades empresariales para formular estrategias competitivas acordes a una estructura dada.
- **Descriptor**  
Sectores competitivos de negocios. Ambiente general y particular. Fuerzas competitivas de un sector. Ciclo de vida de los negocios. Formación de escenarios. Análisis de las capacidades empresarias. Análisis matricial de la cartera de negocios. Análisis del proceso de negocios. Perfil competitivo empresario. Formulación de las estrategias competitivas, de participación, de crecimiento, organizacionales y funcionales.

### NEGOCIACIÓN

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para identificar dimensiones y variables de dos o más elementos en conflicto y pueda diseñar estrategias de negociación.
- **Descriptor**  
Situaciones de conflicto y negociación. Factores de los conflictos y perspectiva dentro y fuera de la organización. Valores básicos y secundarios en la negociación. Técnicas de negociación, estilos, medios de autocontrol. Estrategias de negociación: análisis y elementos personales, evaluación de soluciones, criterios de aceptabilidad.

## 7.4 AREA DEL DERECHO

### INSTITUCIONES DEL DERECHO PRIVADO

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para comprender las principales relaciones jurídicas que intervienen en una situación de negocios.
- **Descriptor**  
Derecho civil: persona, patrimonio, hechos y actos jurídicos, obligaciones, contratos, derechos reales, familia y sucesiones. Derecho comercial: empresa y fondo de comercio, sociedades comerciales, empresas familiares y sociedades entre cónyuges, títulos circulatorios, convocatoria de acreedores y quiebras. Nociones básicas de derecho procesal.

### LEGISLACIÓN LABORAL

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para el conocimiento de políticas y técnicas para una mejor eficiencia del personal que presta servicios en la organización.
- **Descriptor**  
Políticas de servicios y beneficios para el trabajador de una organización. Sistema de seguridad social (jubilaciones y pensiones) y protección del trabajador (legales y específicos de la organización). Relaciones laborales y conflictos. Negociación. Higiene y seguridad industrial. Liquidación de sueldos.



## 7.5 ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

### ADMINISTRACIÓN COMERCIAL

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias directivas para una eficiente gestión comercial de la organización.
- **Descriptor**  
El concepto de marketing. La dirección comercial. El mercado y el entorno. La demanda. Segmentación de mercado. Estrategia del producto. Estrategia de precio. Estrategia de distribución. Estrategia de comunicación. Control de la estrategia de marketing. Gestión comercial industrial. Gestión comercial de servicios. Marketing no empresarial.

### CONDUCTAS DE COMPRA

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para reconocer e interpretar el proceso del comportamiento de los compradores, en sus diferentes etapas, tanto a nivel individual, como grupal u organizacional.
- **Descriptor**  
El comportamiento del comprador individual: influencias externas y análisis de las estructuras internas. El proceso de decisión de la compra. Consumo, ética y sociedad. El comprador institucional, organizacional o empresario: la racionalidad de la compra. Modos de comportamientos del comprador industrial.

### CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para comprender y ejercitar el proceso creativo como dinámico en lo individual y lo grupal, utilizando diversas técnicas que coadyuven a la generación de ideas innovadoras aplicables a las organizaciones, sus procesos y sus productos.
- **Descriptor**  
El proceso creativo. Bloqueadores de la creatividad. Personalidad creativa. Trabajo y creatividad. Técnicas para el desarrollo creativo. La innovación: modelos de innovación. Herramientas para la innovación. Gestión de proyectos innovadores. Protección de la innovación. Innovación y tecnología. La necesidad de una cultura corporativa orientada a la innovación.

### OPERATORIA DE COMERCIO EXTERIOR

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para evaluar las principales alternativas comerciales de exportación, comprender la información involucrada y administrar las actividades específicas.
- **Descriptor**  
Regímenes de regulación del comercio exterior. Acuerdos internacionales: principales variantes utilizadas. Estrategias de comercialización internacional. Intermediarios. Formas de contacto con los clientes potenciales. Cláusula de ventas. Transportes internacionales: formas y características.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-14-

### ANÁLISIS DE MERCADOS

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para plantear y ejecutar búsquedas sistemáticas de información acerca de las variables comerciales y, consecuentemente, investigue y solucione problemas de comercialización construyendo modelos descriptivos y prescriptivos relacionados con el mercado bajo estudio.
- **Descriptor**  
Proceso de investigación de mercados. Diseño de la investigación. Aplicación de técnicas para el análisis de variables comerciales. Sistemas de muestreo y análisis univariado. Análisis multivariado del muestreo. Pronóstico del potencial de mercado y participación.

### 7.6 ÁREA CONTABLE, FINANCIERA Y ECONÓMICA

#### ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para formular un diagnóstico de la organización a partir de la información financiera disponible y adquiera las habilidades necesarias para formular proyecciones financieras.
- **Descriptor**  
Análisis financiero: flujo de fondos, indicadores extraídos de la información de los estados contables. Proyecciones financieras y de rentabilidad. Presupuestos: técnicas de preparación de presupuestos operativos, financieros y económicos. Equilibrio presupuestario y control.

#### ADMINISTRACIÓN CONTABLE

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias que le permitan comprender la representación contable de las transacciones en la organización, su situación y resultados.
- **Descriptor**  
Ecuación patrimonial: medición contable de la actividad económica de la organización. Plan de cuentas y movimientos contables básicos. Estados contables: componentes y características. Nociones de valuación contable: principios y normas aplicables a la valuación.

#### COSTOS PARA LA DECISIÓN

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para cuantificar los costos de las actividades y pueda formular alternativas de decisión a partir de la información disponible.
- **Descriptor**  
Conceptos y componentes del costo. Sistema contable de costos y formas de cálculo de costos. Costo para las decisiones: tipos de costos, formas de identificación y determinación. Enfoque contributivo, análisis de la nivelación y seguridad en distintos tipos de organizaciones. Métodos de gestión de costos.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-15-

### TEORÍA MICROECONOMÍA

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para identificar los componentes económicos de la asignación de recursos y comprenda las interacciones relevantes de los mercados.
- **Descriptor**  
Los problemas económicos fundamentales de la sociedad. Necesidades bienes y recursos. Comportamiento del consumidor y teoría de la demanda. Comportamiento del productor, producción, costos y teoría de la oferta. Formación de los precios de los bienes. Estructuras básicas de mercado.

### TEORÍA MACROECONOMÍA

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para comprender políticas económicas y pueda identificar las consecuencias de las mismas.
- **Descriptor**  
Medición de la actividad económica: producto, precios. Ingreso nacional: producción, distribución y asignación. Inversión y acumulación de capital. Desempleo: medición y tipos. Dinero, inflación y tasa de interés. Determinación del ingreso en una economía abierta. Flujo internacional de capitales y bienes: tipo de cambio. Demanda y oferta agregadas. El mercado monetario. Oferta y demanda de dinero: determinantes.

### ECONOMÍA DE EMPRESAS REGIONALES

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para observar, analizar, entender y describir la estructura económica regional, sus formas de producción, oferta y demanda y la adaptación a los requerimientos de los mercados nacionales e internacionales.
- **Descriptor**  
Estructura productiva regional. Principales indicadores de la dinámica económica de la región. Análisis de tendencias. El modelo agropecuario y la creación de valor a través de la industrialización de productos. Requerimientos de trazabilidad y su impacto en la oferta y la demanda de productos. La fijación de precios en la práctica.

### ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

- **Expectativas de logro**  
Que el alumno desarrolle competencias para el diagnóstico de la situación tributaria de la organización a partir de la información disponible o a relevar proponiendo soluciones a los problemas detectados y proponiendo soluciones a las obligaciones tributarias-.
- **Descriptor**  
La tributación como sistema. Impuestos nacionales: objeto y sujetos. Exenciones. Régimen de liquidación e ingreso. Impuestos provinciales: objeto y sujetos. Exenciones. Régimen de liquidación e ingreso.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-16-

### EVALUACIÓN ECONÓMICA DE PROYECTOS DE NEGOCIOS

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencia para la evaluación socioeconómica y privada de proyectos a través de la medición y valoración de beneficios y costos relevantes, su distribución en el tiempo y la aplicación de técnicas disponibles que facilitan la toma de decisiones en cuanto a la conveniencia o no de un determinado proyecto y a la selección de los mejores proyectos.

- **Descriptor**

Concepto de proyecto, formulación y evaluación. Etapas de la formulación y contenidos de un proyecto. Formulación del flujo de beneficios y costos. Criterios de decisión. Tasa de descuento. Riesgo e incertidumbre. Optimización de proyectos. Evaluación socio económica de proyectos. Metodologías especiales. Manejo del software “*manager Project*”.

### 7.7 ÁREA TÉCNICO INSTRUMENTALES

#### INFORMÁTICA

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias en torno al manejo operativo de la computadora y sus principales herramientas para aplicarlas a los requerimientos empresariales.

- **Descriptor**

Sistema operativo: características y nociones básicas. Procesador de textos: utilización, operación y aplicación. Planilla de cálculos: utilización, operación y aplicación. Programa de presentaciones (Power Point): utilización, operación y aplicación. Base de datos: utilización, operación y aplicación.

#### INGLÉS

- **Expectativas de logro**

Que el alumno desarrolle competencias para la comprensión de textos económicos y de administración y expresarse de modo básico en el idioma inglés, disponiendo de un vocabulario y comprensión de las estructuras gramaticales.

- **Descriptor**

Construcciones y locuciones en inglés para la comprensión general de textos económicos y de administración.

### 8. CARGA HORARIA TOTAL

Véase ítem 6.



**ANEXO I**

-17-

**9. ARTICULACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS**

**9.1 VERTICAL Y HORIZONTAL DENTRO DEL PLAN DE ESTUDIOS**

Para hacer más eficiente el proceso de enseñanza – aprendizaje y optimizar la tarea de los docentes y el rendimiento de los alumnos, habrá una coordinación general quien será acompañado por los profesores que estarán a cargo de los diferentes espacios curriculares que integran las siguientes áreas:

- 1- Área Filosófica-Metodológica
- 2- Área Disciplinas Matemáticas
- 3- Área Psico-Organizativa-Administrativa
- 4- Área de Derecho
- 5- Área de Comercialización
- 6- Área Contable- Financiera y Económica
- 7- Área Técnico Instrumental

Esto permitirá una acción en conjunto que tendrá como principales objetivos:

- a. Asesorar en la articulación de espacios curriculares de su propia área y en la interrelación con los espacios curriculares pertinentes de otras áreas.
- b. Colaborar en la supervisión de contenidos para evitar su repetición, verificar su adecuación con los contenidos mínimos del Plan de Estudios y orientar en la selección de bibliografía actualizada.
- c. Coordinar posibles trabajos de campo en forma conjunta con las distintas asignaturas que se interrelacionan
- d. Colaborar en la observación y seguimiento de las modalidades de evaluación de las diferentes asignaturas para lograr flexibilización y adecuación en las distintas instancias de este proceso.

**9.2 RÉGIMEN DE EVALUACIÓN**

Los docentes podrán optar para la aprobación final de cada espacio curricular entre:

- a. Examen final (oral y/o escrito)
- b. Evaluación continua. Ésta podrá realizar por medio de parciales y/o trabajos prácticos, durante el dictado de la materia, pudiendo programar una instancia final integradora en forma oral y/o escrita.
- c. Taller: los cursos que tengan esta modalidad se aprobarán por evaluación continua y sistemática, en forma simultánea al cursado. Pueden requerir trabajo y/o coloquio de integración final.
- d. Espacios curriculares seminarizados: tendrán diferentes instancias de evaluación: a través de trabajos prácticos, talleres, informes u otras actividades que fije la cátedra. Cada cátedra, fijará en estos casos, el porcentaje de asistencia y otras condiciones.
- e. Práctica profesional: se ajustará a la normativa que establezca la Facultad mediante Ordenanza del C.D y a los requerimientos de la Cátedra.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

## ANEXO I

-18-

### 9.3 RÉGIMEN DE PROMOCIÓN Y CORRELATIVIDADES

#### 9.3.1 Los alumnos se promoverán en forma anual de acuerdo al siguiente criterio:

- Para ser promovidos como alumnos regulares a segundo año, deberán tener aprobadas la mitad de las materias de primer año (cuatro asignaturas).
- Para poder ser promovidos a tercer año en calidad de regulares deberán poseer la totalidad de las materias de primer año y la mitad (cuatro asignaturas) de segundo año.
- Para por rendir la materia correspondiente al 5to. Cuatrimestre (Proyecto de Negocios) el alumno debe tener aprobadas la totalidad de las materias de primero y segundo año.
- Los alumnos no podrán rendir ninguna asignatura sin haber aprobado la correlativa anterior.

#### 9.3.2 Correlatividades:

PARA RENDIR	DEBE HABER APROBADO
Clínica empresaria regional	Administración de empresas regionales
Análisis de mercado	Conductas de compra
Estrategias de negocios	Emprendimiento de nuevos negocios
Economía Empresas Regionales	Administración de empresas regionales
Evaluación económica de proyectos	Administración tributaria
Legislación laboral	Administración de empresas regionales
Negociación	Psicología laboral
Metodología de la investigación	Epistemología
Proyecto de Negocios	Todas las materias del Plan de Estudios

## 10. ANÁLISIS DE CONGRUENCIA INTERNA DE LA CARRERA

El presente Plan de Estudios responde a los lineamientos dados por el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación y de la Universidad Nacional de Cuyo.

Este diseño curricular responde a un modelo de aprendizaje y capacitación en las competencias que se pretende alcancen los alumnos en los temas y actividades relacionadas con:

- La identificación territorial para evitar las migraciones internas y externas hacia otros centros económicos.
- La comprensión de los problemas que aquejan a las empresas regionales especialmente en los atinente a sus características familiares, pequeñas y medianas en cuanto a su estructura regional.
- Entendimiento y aplicación de saberes a las características de las economías de la región como fuente impulsora de desarrollo sustentable y creación de puestos de trabajo.
- Profesionalización de la gestión de las empresas a través de la utilización de herramientas modernas y probadas para una administración eficiente.
- Creatividad e innovación para el desarrollo de valor económico ha agregado para economías productivas de materias primas básicamente.
- Desarrollo de emprendimientos de nuevos negocios que permitan diversificar la economía regional.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

*“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”*

## **ANEXO I**

**-19-**

Para obtener el título de LICENCIADO EN GESTIÓN DE NEGOCIOS REGIONALES, se requiere el cumplimiento de las exigencias pertinentes de este Plan compuesto por 37 espacios curriculares; de las cuales 19 corresponden a la formación académica complementaria, 9 a la Formación Disciplinar General y 9 a la Formación Práctico-Profesional

El ciclo común tiene como objetivo general otorgar las competencias y conocimientos básicos que requerirá el futuro graduado como Licenciado. Se ha pensado una formación atendiendo a los requerimientos del medio y a los que en prospectiva se puede vislumbrar.

Todo esto ha demandado una organización que integre los conocimientos teóricos con la práctica y la aplicación de los mismos a situaciones concretas. Este diseño trata de promover el protagonismo del alumno en su proceso de aprendizaje a la vez que tiende a desarrollar habilidades que le permitan continuar con la formación permanente.

Las diferentes cátedras establecerán en sus programas, no solamente los contenidos y actividades a realizar sino también las condiciones para obtener la regularidad, la modalidad de evaluación para la aprobación final, la bibliografía específica, previo acuerdo con los espacios curriculares correlativos y la consulta al coordinador de área.

### **11. RÉGIMEN DE EQUIVALENCIAS**

Se encuentra contemplado en el punto 4. del presente Plan de Estudios.

### **12. RÉGIMEN DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**

Se adoptará la modalidad presencial para el dictado de la totalidad de los espacios curriculares. Las estrategias de enseñanza-aprendizaje respetarán los principios del Estatuto de la Universidad respecto a que se estimulará en los alumnos el proceso elaborativo de conocimientos, activando la capacidad de observación, el espíritu crítico, la vocación científica y la responsabilidad moral y social.

### **13. CONDUCCIÓN**

La carrera será conducida por un Coordinador que dependerá de la Dirección de la Licenciatura en Administración y será designado por el Decano a propuesta que realice el Director de la Carrera Licenciatura en Administración, a los efectos de que sus funciones sean:

- El estudio de las problemáticas que se pudieran plantear para elaborar el informe destinado al Consejo Directivo.
- El seguimiento y evaluación de la aplicación del plan de estudios.
- La consideración temática del Proyecto de Negocios y los responsables de su dirección.
- La propuesta de profesores que dictarán este Ciclo de Licenciatura.
- Todo lo concerniente a la logística administrativa para el normal desenvolvimiento de la carrera propuesta.

### **14. CALENDARIO DE FUNCIONAMIENTO**

Anualmente se convocará a inscripción y se decidirá el dictado cuando el número de aspirantes lo amerite.



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

**ANEXO I**

-20-

**15. PERSONAL DOCENTE**

Las asignaturas de esta Licenciatura serán dictadas por profesores especialmente contratados a término para tal fin, ya sea de la Facultad de Ciencias Económicas, de otras Unidades Académicas de la Universidad Nacional de Cuyo, o de otras universidades provinciales o nacionales siempre que acrediten los méritos necesarios para tal fin.

**16. FINANCIAMIENTO**

La Licenciatura en Gestión de Negocios Regionales se autofinanciará teniendo en cuenta este orden:

1. Cuota solidaria de los inscriptos considerando el carácter de excepcionalidad que reviste esta nueva carrera que es creada específicamente para satisfacer una necesidad de zonas provinciales alejadas de la Sede de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNCuyo.
2. Fuentes Diversas de Financiamiento (Organismos gubernamentales provinciales y/o municipales y organismos no gubernamentales).

La necesidad de autofinanciamiento responde al costo que implica el pago de honorarios y viáticos al Coordinador de la Licenciatura y a los profesores especialmente contratados, elaboración de materiales de estudios específicos y otros gastos que deriven del funcionamiento adecuado de este Ciclo de Licenciatura.

**ÁREAS DEL PLAN DE ESTUDIO:**

<b>ÁREA: FILOSÓFICA – METODOLÓGICA</b>	<b>ÁREA: DISCIPLINAS MATEMÁTICAS</b>	<b>ÁREA: PSICO– ORGANIZATIVA– ADMINISTRATIVA</b>
- EPISTEMOLOGÍA APLICADA - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN - PRÁCTICA DE TRABAJO - PROYECTO DE NEGOCIOS	- CÁLCULO FINANCIERO - CÁLCULO - ESTADÍSTICAS APLICADAS	- TEORÍA DE LAS ORGANIZACIONES - COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL - ANÁLISIS ORGANIZACIONAL - ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN - ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL - ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES - PSICOLOGÍA LABORAL - CLÍNICA DE EMPRESAS REGIONALES - EMPRENDIMIENTO DE NUEVOS NEGOCIOS - ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS - NEGOCIACIÓN



Universidad Nacional de Cuyo  
Rectorado

“2009 – Año de Homenaje a Raúl Scalabrini Ortiz”

**ANEXO I**

-21-

<b>ÁREA: DERECHO</b> - INSTITUCIONES DEL DERECHO PRIVADO - LEGISLACIÓN LABORAL	<b>ÁREA: COMERCIALIZACIÓN</b> - ADMINISTRACIÓN COMERCIAL - CONDUCTAS DE COMPRA - CREATIVIDAD E INNOVACIÓN - OPERATORIA DE COMERCIO EXTERIOR - ANÁLISIS DE MERCADO
<b>ÁREA: CONTABLE-FINANCIERA Y ECONÓMICA</b> - ADMINISTRACIÓN FINANCIERA - ADMINISTRACIÓN CONTABLE - COSTOS PARA LA DECISIÓN - TEORÍA MICROECONÓMICA - TEORÍA MACROECONÓMICA - ECONOMÍA DE EMPRESAS REGIONALES - ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA - EVALUACIÓN ECONÓMICA DE PROYECTOS DE NEGOCIOS	<b>ÁREA: TÉCNICO-INSTRUMENTAL</b> - INFORMÁTICA - INGLÉS

Mgter. Estela M. ZALBA  
Secretaria Académica  
Universidad Nacional de Cuyo

Dr. Gustavo Andrés KENT  
Vicerrector a/c del Rectorado  
Universidad Nacional de Cuyo

Ord. N° 60