

RESOLUCION N°: 275/04

ASUNTO: Acreditar el proyecto de carrera de Especialización en Comercialización para Ingenieros del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, Secretaría Académica de Posgrado que se dictará en la Ciudad de Buenos Aires, al sólo efecto del reconocimiento provisorio del título.

Buenos Aires, 2 de julio de 2004

Proyecto N° 1.453/03

VISTO: la solicitud de acreditación del proyecto de carrera de Especialización en Comercialización para Ingenieros, presentado por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires ante el Ministerio de Educación Ciencia y Tecnología, el informe de evaluación, la información presentada en ocasión de la respuesta a la vista y lo dispuesto por la Ley 24.521, la Resolución del MINISTERIO DE EDUCACION 1168/97, la RESOLUCION N° 532/02 del MECyT, la ORDENANZA N° 035, y

CONSIDERANDO:

I. Viabilidad del dictado del proyecto

El proyecto de carrera de Especialización en Comercialización para Ingenieros de la Secretaría Académica de Posgrado del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, a dictarse en la Ciudad de Buenos Aires, indica como fecha de inicio el año 2003. El proyecto propone una formación de carácter continuo y modalidad presencial.

La creación de la especialización se fundamenta en el intento de satisfacer una necesidad de mercado: el proyecto busca ofrecer una formación orgánica para capacitar en comercialización a profesionales de Ingeniería. El objetivo del posgrado de proveer a los graduados en ingeniería de las herramientas necesarias para abordar la faz comercial es adecuado, ya que estaría permitiendo una integración vertical del alcance profesional de los ingenieros para su inserción laboral en el ámbito de las organizaciones en las distintas etapas, desde el planeamiento y el proceso productivo hasta la culminación de la venta.

La oferta de posgrado del ITBA se encuadra, según se expone, en el desarrollo de capacidades tecnológicas y de gestión; y se orienta a complementar la oferta de grado, en el marco de las disciplinas vinculadas a la ingeniería, promoviendo un sesgo interdisciplinario. La presentación divide los posgrados ofrecidos en tres grupos: los que brindan capacitación tecnológica, los que incursionan en el sector energético y de preservación del medio ambiente y los que se centran en la evaluación de inversiones y en la gestión de procesos de alta tecnología.

Los temas abordados por este posgrado, tradicionalmente insertos dentro de la incumbencia de las carreras del campo de las Ciencias Económicas, reflejan adecuadamente la evolución conceptual y práctica de la Comercialización, tanto en el sector real como en el de servicios. Las modificaciones producidas en la demanda hacen necesaria la actualización de la formación de los profesionales del campo de la Ingeniería para abordar a los consumidores con los conocimientos y técnicas adecuados. La creación de esta carrera de posgrado resulta pertinente y relevante.

La especialización se rige por el Reglamento Interno para Carreras de Posgrado, normativa específica de la Unidad Académica. Se indica que el ITBA otorga becas en el marco de convenios que tiene con distintas instituciones y en cantidad que la Unidad Académica fija según las posibilidades presupuestarias. Sin embargo, no se informa ningún convenio. Se sugiere la conveniencia de celebrar convenios con otras instituciones que favorezcan específicamente el desarrollo de este posgrado. Respecto de la política de becas, es necesario que se presente documentación probatoria de los convenios celebrados y se recomienda implementar un sistema que permita el ingreso de profesionales del interior del país y/o del exterior.

Según la información proporcionada, el proyecto de carrera se sustentará exclusivamente con la matrícula y aranceles de los inscriptos no previéndose aportes de la institución u otros. Si bien el Estado de origen y aplicación de fondos muestra una situación superavitaria, sería conveniente contar con las cifras de la cantidad de alumnos

CONEAU

Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria
MINISTERIO DE EDUCACION, CIENCIA Y TECNOLOGIA

estimados a fin de determinar la matrícula mínima requerida para lograr el punto de equilibrio que asegure la continuidad del posgrado.

Como sistema de apoyo administrativo, la Unidad Académica cuenta con dos funcionarios con dedicación full time y otro con menor dedicación. Se observan algunas imprecisiones en la información sobre el seguimiento de carreras de posgrado: se señala que este seguimiento está a cargo de las comisiones de cada carrera presididas e integradas como mínimo por el director de cada carrera; pero no se especifican mecanismos, modalidades, atribuciones.

La estructura de gobierno propuesta está formada por un director y un Comité Académico integrado por 2 miembros. Las funciones del Comité Académico son: colaborar con el desarrollo de la propuesta; definir el objetivo del curso, el perfil del graduado, el perfil del postulante, los contenidos básicos del programa y de cada una de las materias; proponer y seleccionar a los docentes; preparar y analizar las encuestas de opinión a graduados y empresas. Se agrega que, en el futuro, el comité será responsable del control de resultados y del análisis de propuestas de mejora.

Se exigen como requisitos para la integración del Comité el título de Ingeniería de cualquier Universidad y de cualquier especialidad, importante experiencia y trayectoria docente universitaria a todo nivel, y experiencia operativa en diferentes áreas de la comercialización en empresas, instituciones docentes, organizaciones empresarias, organizaciones y/u organismos especializados en comercialización. La actual representación académica en el Comité es en principio correcta, pero sería deseable tender a que todos sus integrantes tengan acreditada una carrera de posgrado en la materia.

La coordinación y la supervisión son las principales responsabilidades del director. El director posee una larga trayectoria en el área ampliamente reconocida, razón por la cual está facultado para desempeñar adecuadamente el cargo asignado.

En suma y más allá de las sugerencias señaladas, están dadas las condiciones institucionales y organizativas para que el proyecto sea viable.

II. Correspondencia entre el diseño, duración y desarrollo del plan de estudios

El plan de estudios, de tipo estructurado, fue aprobado el 18 de diciembre de 2002, por resolución N° 3/02 del Rectorado del ITBA. La duración total es de 8 meses, con un total de 400 horas presenciales obligatorias teóricas (240 teóricas y 160 prácticas), a las que se agregan 40 horas destinadas a tutorías y actividades de investigación. El plan está organizado en 11 módulos teórico-prácticos distribuidos de manera tal que el alumno curse sólo dos materias al mismo tiempo. El orden establecido sigue una secuencia: Las variables comerciales; Planeamiento estratégico; Derecho comercial y tributario; Investigación de variables comerciales; Economía, costos y finanzas; Planeamiento comercial; Gestión de la relación con clientes; Comercio global, negociación y asociatividad; Liderazgo y trabajo en equipo; Ética comercial; Modelo de Simulación en comercialización. Se agrega que, en la medida de lo posible, se incorporará el empleo de instrumentos cuantitativos en la metodología de los cursos y se desarrollarán modelos de simulación con variables comerciales, con el objetivo de complementar diferentes áreas.

La secuencia que sigue el plan de estudios propuesto implica la adquisición progresiva de conocimientos, incorporando instrumentos cuantitativos en la metodología de cursos, y desarrollando modelos de simulación. Su estructuración en un programa de 8 meses es en principio adecuada, aunque faltan precisiones sobre el alcance de las actividades de investigación mencionadas. La bibliografía se considera adecuada.

La calidad y los contenidos de los programas en general son adecuados.

Los objetivos del proyecto parten de la idea de que la comercialización vincula la demanda con la oferta, generando un producto que responda a las expectativas del consumidor y que permita a la empresa obtener rentabilidad. A partir de esta concepción, propone como objetivos de la especialización capitalizar la formación del ingeniero y hacerlo apto para comprender la temática comercial, con el fin de convertirlo en un desarrollador de negocios en el mundo globalizado, con información al instante y con la exigencia de tomar decisiones en tiempo real. El posgraduado, según esta

perspectiva, estará capacitado para comprender el comportamiento de los consumidores, reconocer las características de los mercados, las oportunidades de cada uno y vincularlas con las capacidades productivas de la empresa.

Sobre la base de que la carrera es de especialización en el área de Comercialización dirigida a Ingenieros, se considera que existe coherencia entre los objetivos de la carrera, el perfil del graduado, el plan de estudios, los programas de las asignaturas, el trabajo final y los demás requisitos para la graduación.

III. Calidad del proceso de formación

El cuerpo académico está formado por 14 docentes, todos estables, 7 de ellos con títulos de posgrado. La experiencia docente de éstos es adecuada y relacionada con el contenido de los programas que deberán impartir. Asimismo, parte de los docentes realizan o realizaron trabajos de investigación sobre temas relacionados con la carrera, los que están a su vez relacionados en la gran mayoría de los casos con sus actividades docentes de grado en distintas instituciones académicas. Asimismo, la actividad previa de investigación y la experiencia de los docentes se encuentra volcada en diversas publicaciones. El director cuenta con experiencia y amplia trayectoria docente y laboral en las áreas relacionadas con la carrera. Sus antecedentes no registran desempeño previo en funciones de dirección en la docencia.

Los requisitos de admisión, en general, se estiman adecuados (título de Ingeniero de cualquier especialidad, con un mínimo de tres años de experiencia laboral, que tenga comprensión de textos preferentemente en inglés y/o portugués), con excepción de la posible consideración de la vocación por los negocios, toda vez que se trata de materia subjetiva y opinable.

Los espacios físicos y equipamiento y accesibilidad y fondo de Biblioteca se consideran adecuados para el inicio del posgrado

IV. Resultados y mecanismos de revisión y supervisión

El alumno deberá aprobar todos los cursos del plan y realizar un trabajo integrador para completar la especialización. Los docentes deberán orientarlo, en cada materia, hacia la utilización de metodología cuantitativa.

Se señala, en la presentación institucional, que las líneas de investigación son las derivadas de la especialización de cada posgrado. Se señala en la respuesta a la vista que se realizará una interacción entre investigación y trabajo integrador a partir de la utilización del modelo de simulación denominado SimMark.

V. Síntesis de la situación actual del proyecto

La especialización propuesta satisface una necesidad de mercado y ofrece formación sistemática en comercialización a profesionales de Ingeniería. El plan de estudios está organizado en módulos teórico-prácticos, incorpora instrumentos cuantitativos en la metodología de cursos con modelos de simulación, en una carrera de 8 meses que además del dictado de clases presenciales obligatorias, incluye tutorías y adecuada bibliografía.

El claustro docente cuenta con experiencia y trayectoria profesional, los alumnos son seleccionados a través de reuniones de orientación y evaluación de aptitud. Los alumnos deben aprobar los cursos, efectuar un trabajo integrador integrado a la investigación que será monitoreado por el docente responsable. Por otra parte, cuenta con equipamiento, Biblioteca especializada y suscripciones a publicaciones tanto nacionales como internacionales para cubrir inicialmente las temáticas específicas vinculadas a la carrera.

Por ello,

LA COMISIÓN NACIONAL DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN UNIVERSITARIA

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- ACREDITAR el proyecto de carrera de Especialización en Comercialización para Ingenieros del Instituto Tecnológico de Buenos Aires, Secretaría

Académica de Posgrado que se dictará en la Ciudad de Buenos Aires, cuyo plan de estudios se incluye como anexo, al sólo efecto del reconocimiento oficial provisorio del título.

ARTÍCULO 2º.- RECOMENDAR

- 1) Se definan los mecanismos, modalidades y atribuciones del seguimiento del proyecto a cargo de una Comisión ad hoc.
- 2) Se incremente el fondo de biblioteca con suscripciones y libros relacionados con la temática del posgrado.

ARTÍCULO 3º.- La institución deberá solicitar la acreditación de la carrera en la primera convocatoria a acreditación posterior al inicio de las actividades académicas previstas en el proyecto. La vigencia de esta acreditación se extiende hasta que se resuelva al respecto.

ARTÍCULO 4º.- Regístrese, comuníquese, archívese.

RESOLUCIÓN Nº 275 – CONEAU - 04