

Una Forma Innovadora de Dictado para la Cátedra de Consultoría en Negocios de SI / TI

Gigena, Elías / Martínez, Daniel / Morchio, Raúl / Ruffinatti, Adrián / Srur, Leandro

Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba

Abstract

En el paper se destaca el proceso de concepción, diseño e implementación de la nueva cátedra de Consultoría en Negocios de SI / TI, perteneciente al 5° año de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información de la Facultad Regional Córdoba de la Universidad Tecnológica Nacional. La nueva asignatura representó una innovación tanto por su enfoque de abordar temáticas propias del mercado de SI / TI (Sistemas de Información / Tecnología de Información) de la región, a cargo de profesionales con experiencia en dicho mercado, con el objetivo de que los futuros graduados tuvieran una visión acabada de la realidad de la profesión en la región, favoreciendo y facilitando su inserción; lo que implicaba la incorporación de nuevos contenidos académicos, algunos de ellos hasta ése momento no contemplados en la carrera, lo que en sí mismo constituyó otra innovación, como así también lo fue y sigue siendo la metodología y modalidad de dictado de clases.

Palabras Clave

Consultoría, Negocios, Entrepreneurship, Actividad Emprendedora, Sistemas, TIC, Software, Funcional, Industria Vertical.

Introducción

Hasta el año 2007, no existía en la currícula de Ingeniería en Sistemas de Información de la Facultad Regional Córdoba, una materia que hiciera foco en la temática de la consultoría profesional independiente, ni en el conocimiento sobre las diferentes áreas de negocios de SI / TI.

Durante su carrera, el alumno había sido dotado de sólidos conocimientos para desenvolverse como Ingeniero en Sistemas de Información, pero llegado al último año y siendo prácticamente un profesional, poco o casi nada conocía de la realidad de la profesión en la región donde en poco tiempo más se iba a desenvolver como profesional.

Ninguna asignatura, hasta ése momento, ofrecía al alumno contar con contenidos relacionados con los distintos negocios subyacentes y heterogéneos (sectores y/o industrias verticales), donde se implementan los sistemas de información como denominador común.

Era importante destacar además, que no es lo mismo construir e implementar un sistema de información de CRM (gestión de relaciones con los clientes), que un sistema de Salud o que un sistema de Recursos Humanos.

Cada uno requiere de un conjunto de conocimientos y habilidades propias de cada temática que no es posible adquirir en poco tiempo para un profesional de sistemas.

Por el contrario, generalmente se requiere de años de trabajo, capacitación y experiencia en un área de negocio en particular, para poder adquirir las competencias específicas.

Cada área de negocios tiene sus propias particularidades no resultando fácil, en ocasiones, saber por dónde y cómo empezar el aprendizaje de las mismas.

Convencidos de la necesidad de una asignatura que cubriera esa carencia, a fines del año 2007, un grupo de profesores de Ingeniería en Sistemas de Información de la Facultad Regional Córdoba de la Universidad Tecnológica Nacional, decide realizar una propuesta para añadir una nueva asignatura de carácter electivo en la currícula de dicha carrera.

Esta nueva materia, que fue denominada Consultoría en Negocios de SI / TI, nace bajo un enfoque particularmente innovador,

tanto en cuanto a contenidos académicos como en su modalidad de dictado, hasta ese momento inexistente en los cursos de grado de esta Facultad.

Elementos del Trabajo y metodología

A partir de las necesidades señaladas, se consideró de vital importancia diseñar una asignatura electiva que significara un ajuste final de lo que el alumno había adquirido a lo largo de su carrera, en función de lo que requiere el ejercicio profesional independiente como Consultor en Negocios de SI / TI, de manera de prepararlo de la mejor manera posible para una exitosa vida profesional futura.

Así, durante el segundo semestre del año 2008, tras su aprobación como asignatura electiva de 5° año de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información, comienza el dictado de la primera edición de Consultoría en Negocios de SI / TI.

Con la nueva materia se buscaba poder ofrecer a los estudiantes una nueva propuesta de contenidos, heterogéneo y decisivo para las principales industrias del medio, con una modalidad de dictado innovadora, que pusiera foco en el rol del futuro profesional en su calidad de consultor empresarial independiente.

Se planteo como *objetivo general* de la asignatura Consultoría en Negocios de SI / TI: “Brindar los instrumentos necesarios para una exitosa inserción del futuro profesional en el ejercicio profesional independiente como Consultor en Negocios de SI / TI. Integrar los conocimientos y habilidades adquiridas durante la carrera, relacionarlos con las exigencias y diversidad de la actividad profesional, actualizarlos con respecto a cuando fueron enseñados, completarlos y profundizarlos de acuerdo con los requerimientos y exigencias de las exigencias del medio, local y nacional”.

Para llegar al objetivo general se diseñaron objetivos menores, orientados a que el alumno alcance los siguientes resultados [1]:

- Adquiera una visión global, estratégica, amplia y actualizada de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI/TI.
- Pueda establecer comunicaciones y relaciones profesionales y laborales con sus clientes y mantener con ellos acuerdos de nivel de servicios beneficiosos para todos las partes interesadas.
- Adquiera el conocimiento adecuado sobre las distintas áreas de negocios de SI / IT, que le permita relacionarse rápidamente con las mismas, identificando las oportunidades de negocio, y elaborando propuestas ganadoras.
- Sepa fijar honorarios razonables y convertir su experiencia en productos y / o servicios interesantes, demandados y rentables.
- Logre conseguir y mantener una comunicación eficaz con sus clientes así como acordar y mantener niveles de servicio aceptables.
- Pueda definir su estilo de liderazgo, orientando, potenciando y aprovechando las posibilidades de desarrollo basadas en sus habilidades personales.
- Conozca los aspectos legales, normativos y tributarios de la práctica profesional independiente de la Consultoría en Negocios de SI / TI.

La nueva cátedra, proyectó focalizarse en ofrecer una nueva serie de contenidos académicos que no estaban siendo cubiertos por la carrera.

Como es sabido, una de las principales actividades de un Ingeniero en Sistemas de Información consiste en desempeñarse en su rol de consultor independiente.

Sin embargo, no existía hasta ese momento una materia en la carrera que incorporara un

bagaje adecuado de conocimientos al respecto, en particular sobre la consultoría de Sistemas especializada en distintas industrias verticales o áreas de negocios.

En función de este faltante, se propuso e implementó una cátedra que innovó sustancialmente en la incorporación de una temática que involucró, el estudio de distintas industrias y fortalezas en el mundo moderno que debe tener un profesional de sistemas, y se la transmitió a través de la consecución de las siguientes unidades o módulos componentes de la misma:

- Unidad 1: Visión Estratégica de la Consultoría en SI / TI
- Unidad 2: Las Habilidades Directivas en los Negocios de SI / TI
- Unidad 3: Consultoría de SI / TI en el Área de Marketing Estratégico
- Unidad 4: Consultoría de SI / TI en el Sector Industrial
- Unidad 5: Consultoría en el Área de Salud
- Unidad 6: Consultoría de SI / TI en el Sector Público

Un reto no menor de innovación de la materia fue su modalidad de dictado y enseñanza.

Oportunamente cada profesor especializado en su temática dictará una unidad específica (correspondiente a su vez a un área de negocios de SI / TI en particular) en los diferentes cursos de 5° año (mañana, tarde y noche).

La metodología de dictado de la asignatura consistirá en unidades, que serán desarrolladas por cada uno de los profesores del plantel docente de la Cátedra. Este docente y su ayudante impartirán la unidad asignada durante dos semanas (cuatro clases) en los cuatro cursos que componen la cátedra.

Se buscaba, de esta manera, que los docentes dicten aquellos aspectos de la Consultoría de Negocios de SI / TI en la cual tienen mayor experiencia por haber desarrollado su actividad profesional en actividades relacionadas a los mismos.

La metodología seguida por los docentes, combina contenidos académicos con su aplicación práctica a realidades concretas.

Se caracteriza por ser activa y participativa, combinando el estudio de casos, la preparación de trabajos y proyectos, la reflexión sobre material expresamente aportado por los profesores o por los mismos alumnos, la simulación de situaciones, etc.

La lectura previa por parte de los alumnos de la bibliografía relacionada con la temática facilita el análisis y la discusión grupal de los distintos temas

En todo el proceso, la participación de los alumnos es fundamental, dado que la tarea de los profesores, más allá de la explicación de los temas, consistirá fundamentalmente en guiar, aclarar, orientar y encontrar junto con el grupo las explicaciones a los interrogantes que surjan.

El análisis de casos y la realización de ejercicios individuales y grupales permiten enriquecer la enseñanza y la adaptación a situaciones reales.

A través del trabajo en equipo se enriquecen los contenidos, compartiendo sus experiencias personales y complementándose en una suerte de “polinización cruzada” [3], en donde todos resultan enriquecidos por los conocimientos, experiencias y vivencias de los restantes integrantes.

La participación en charlas organizadas por la cátedra, de profesionales del medio que se desempeñan como Consultores en Negocios de SI / TI, permite recoger experiencias, vivencias, advertencias útiles, consejos prácticos, etc., de las situaciones que se presentan en el ejercicio de su actividad.

En último lugar, esta modalidad significó una auténtica evolución en el paradigma de dictado de clases en la Facultad, puesto que permitió incorporar en el 5° y último año de la carrera (último año del alumno a punto de graduarse), una de las características, que podríamos considerar, una de las “mejores prácticas” de muchos cursos y programas de posgrado.

De esta manera, se logró que los alumnos a lo largo del cursado de la materia pudieran contar no sólo con nuevos contenidos académicos (una oferta antes inexistente) sino también con la posibilidad de que cada unidad fuera dictada por un especialista en

la materia, en esa determinada área de negocios de SI / TI en particular. [4]

A continuación, en la Figura 1, se puede observar el calendario programado para el año 2013 (próxima edición a dictarse) en cada uno de los 4 cursos disponibles (5K1, 5K2, 5K3 y 5K4):

Semana	5K1				5K2				5K3				5K4						
1	29/07/2013	Mi	31/07.	PRESENTACIÓN	Mi	31/07.	PRESENTACIÓN	L	29/07.	PRESENTACIÓN	L	29/07.	PRESENTACIÓN	L	29/07.	PRESENTACIÓN			
		J	01/08.	PRESENTACIÓN	J	01/08.	PRESENTACIÓN	V	02/08.	PRESENTACIÓN	J	01/08.	PRESENTACIÓN	J	01/08.	PRESENTACIÓN			
2	05/08/2013	Mi	07/08.	UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO	Mi	07/08.	UNIDAD 1 - VISIÓN ESTRAT. DE LA CONSULTORÍA EN NEGOCIOS	L	05/08.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD	L	05/08.	UNIDAD 4 - CONSULTORÍA EN ADMINISTRACION DE OPERACIONES	L	05/08.	UNIDAD 4 - CONSULTORÍA EN ADMINISTRACION DE OPERACIONES			
		J	08/08.		J	08/08.		V	09/08.		J	08/08.		J	08/08.				
Mi	14/08.	Mi	14/08.		L	12/08.		L	12/08.		L	12/08.							
J	15/08.	J	15/08.		V	16/08.		J	15/08.		J	15/08.							
4	19/8/2013	Mi	21/08.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	Mi	21/08.	UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO	L	19/08.	FERIADO	L	19/08.	FERIADO	L	19/08.	FERIADO			
		J	22/08.		J	22/08.		V	23/08.		J	22/08.		J	22/08.				
Mi	28/08.	Mi	28/08.		L	26/08.		UNIDAD 4 - CONSULTORÍA EN ADMINISTRACION DE OPERACIONES	L		26/08.	L		26/08.	UNIDAD 6 - CONSULTORÍA EN SECTOR PUBLICO		L	26/08.	UNIDAD 6 - CONSULTORÍA EN SECTOR PUBLICO
J	29/08.	J	29/08.		V	30/08.			J		29/08.	J		29/08.					
6	02/09/2013	Mi	04/09.	UNIDAD 1 - VISIÓN ESTRAT. DE LA CONSULTORÍA EN NEGOCIOS	Mi	04/09.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	L	02/09.	UNIDAD 6 - CONSULTORÍA EN EL SECTOR PÚBLICO	L	02/09.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD	L		02/09.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD		
		J	05/09.		J	05/09.		V	06/09.		J	05/09.		J		05/09.			
Mi	11/09.	Mi	11/09.		L	09/09.		L	09/09.		L	09/09.							
J	12/09.	J	12/09.		V	13/09.		J	12/09.		J	12/09.							
8	16/9/2013	Mi	18/09.	1er. PARCIAL	Mi	18/09.	1er. PARCIAL	L	16/09.	UNIDAD 6 - CONSULTORÍA EN EL SECTOR PÚBLICO	L	16/09.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD	L	16/09.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD			
		J	19/09.	J	19/09.	V	20/09.	J	19/09.		J	19/09.		J	19/09.		J	19/09.	
9	23/9/2013	Mi	25/09.	UNIDAD 4 - CONSULTORÍA EN ADMINISTRACION DE OPERACIONES	Mi	25/09.	UNIDAD 6 CONSULTORÍA EN SECTOR PÚBLICO	L	23/09.		UNIDAD 1 - VISIÓN ESTRAT. DE LA CONSULTORÍA EN NEGOCIOS	L		23/09.	UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO		L	23/09.	UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO
		J	26/09.		J	26/09.		V	27/09.			J		26/09.			J	26/09.	
Mi	02/10.	Mi	02/10.		L	30/09.		L	30/09.	L		30/09.							
J	03/10.	J	03/10.		V	04/10.		J	03/10.	J		03/10.							
11	07/10/2013	Mi	09/10.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD	Mi	09/10.	UNIDAD 4 - CONSULTORÍA EN ADMINISTRACION DE OPERACIONES	L	07/10.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES	L	07/10.	UNIDAD 1 - VISIÓN ESTRAT. DE LA	L	07/10.	UNIDAD 1 - VISIÓN ESTRAT. DE LA			
		J	10/10.		J	10/10.		V	11/10.		J	10/10.		J	10/10.				
Mi	16/10.	Mi	16/10.		L	14/10.		FERIADO	L		14/10.	FERIADO		L	14/10.		FERIADO		
J	17/10.	J	17/10.		V	18/10.			J		17/10.			J	17/10.				
13	21/10/2013	Mi	23/10.	UNIDAD 6 CONSULTORÍA EN SECTOR PÚBLICO	Mi	23/10.	UNIDAD 5 - CONSULTORIA EN EL AREA SALUD	L	21/10.	DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	L		21/10.	CONSULTORÍA EN NEGOCIOS	L	21/10.		CONSULTORÍA EN NEGOCIOS	
		J	24/10.		J	24/10.		V	25/10.		J		24/10.		J	24/10.			
Mi	30/10.	Mi	30/10.		L	28/10.		UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO	L		28/10.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	L		28/10.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI			
J	31/10.	J	31/10.		V	01/11.			J		31/10.		J		31/10.				
15	04/11/2013	Mi	06/11.	2do. PARCIAL	Mi	06/11.	2do. PARCIAL	L	04/11.	UNIDAD 3 – MARKETING ESTRATEGICO	L		04/11.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	L		04/11.	UNIDAD 2 - LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LOS NEGOCIOS DE SI/TI	
		J	07/11.	PARCIAL RECUP	J	07/11.	PARCIAL RECUP.	V	08/11.		J		07/11.		J		07/11.		J
16	11/11/2013	Mi	13/11.	REGULARIZAR	Mi	13/11.	REGULARIZAR	L	11/11.		PARCIAL RECUP.	L	11/11.		PARCIAL RECUP.	L	11/11.		PARCIAL RECUP.
		J	14/11.	J	14/11.	V	15/11.	REGULARIZAR	J		14/11.	J	14/11.		REGULARIZAR	J	14/11.		REGULARIZAR

Figura 1 – Calendario 2013 de Consultoría en Negocios de SI / TI

La evaluación se realiza no sólo teniendo en consideración el grado de adquisición de los conocimientos impartidos, sino que también se busca poner el acento sobre aspectos que hacen a la formación de un profesional independiente que se desempeñe como Consultor en Negocios de SI / TI, tratando de colaborar de esta manera en el desarrollo de aquellos atributos que se reconocen como fundamentales para desempeñarse en esa tarea.

En esta tarea se reconocen dos Momentos:

- **Formativa o continua:** para regularizar la asignatura, durante el cuatrimestre, para los que se emplean dos modalidades:

- Dos exámenes parciales
- Desempeño de los alumnos durante el desarrollo de las clases.
- **Sumativa o final:** para aprobar la materia, en los turnos de exámenes, para los alumnos regulares.

Resultados

Como resultado, destacamos que se añadió en la carrera esta nueva asignatura, *Consultoría en Negocios de SI / TI*, que lleva ya 5 ediciones anuales consecutivas de dictado, en donde ya varias generaciones de nuevos futuros profesionales han podido contar con una nueva oferta de contenidos académicos que antes no tenían y con una

modalidad de enseñanza innovadora para una carrera de grado, sin que esto significara un detrimento en la calidad educativa. Por el contrario, como cada profesor está especializado en una unidad en particular se ha podido alcanzar un mayor grado de calidad de dictado en los respectivos módulos, con la permanente actualización de los mismos durante estos años, desde 2008 hasta la actualidad, aprovechando el perfil experimentado de cada docente sobre cada área de negocios de SI / TI. Los alumnos cuentan con un plantel de docentes con dilatada experiencia en las respectivas unidades lo cual resulta de valor agregado a los propios contenidos. Desde el punto de vista de los alumnos, también podemos destacar el hecho de que la materia les permite contar con una primera aproximación a su futura especialización como Ingenieros en Sistemas de Información sobre diferentes Áreas de Negocios de SI / TI.

A continuación, podemos ver los siguientes resultados de encuestas realizadas a los alumnos por el Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información de la misma institución [2].

En cuanto al Desarrollo General de la materia, los resultados han sido más que favorables en éstos 5 años. Como puede observarse en la Tabla 1, el puntaje promedio (en escala de 1 a 10) establecido por los alumnos fue de 7,96; con tendencia creciente llegando a un puntaje máximo de 8,28 en la última edición de la materia en 2012. Esto también se visualiza en la Figura 2.

Desarrollo General de la Materia		
Año	Puntaje Promedio	Cantidad de Encuestados
2008	8,17	53
2009	7,66	44
2010	7,47	37
2011	8,24	27
2012	8,28	28
Total	7,96	189

Tabla 1 - Desarrollo General de la Materia

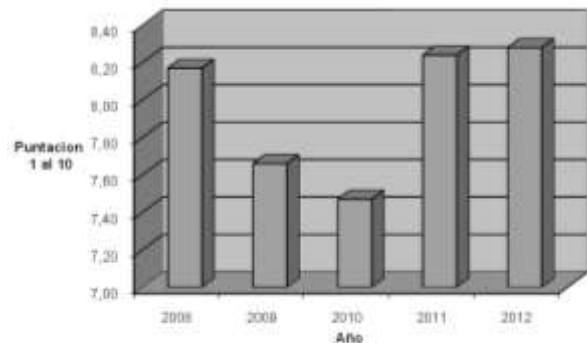


Figura 2 - Desarrollo General de la Materia

En cuanto a la Importancia dada por los Alumnos a la Materia dentro de la carrera, según la misma fuente y como puede apreciarse en la Tabla 2 y Figura 3, el 26% considera que es Muy Importante, el 56% considera que es Importante, el 16% que es Poco Importante y el 2% Sin Importancia alguna. Vale decir, un 82% de opiniones positivas sobre la asignatura.

Importancia que le dan alumnos a la materia en la carrera				
Año	Muy Importante	Importante	Poco Importante	Sin Importancia
2008	21	25	6	0
2009	10	23	7	0
2010	7	21	7	1
2011	5	12	5	1
2012	4	18	3	1
Total	47	99	28	3

Tabla 2 - Importancia que le dan los alumnos

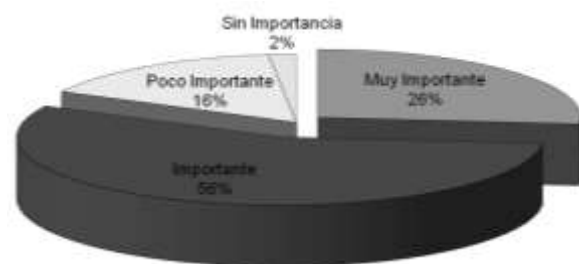


Figura 3 - Importancia que le dan los alumnos

Analizando la Actuación de los Docentes, en cuanto a la Claridad de los Temas, el puntaje promedio fue de 8,10 (con un máximo de 8,42 en el año 2011); tal cual puede apreciarse en la Tabla 3:

Actuación Docentes - Claridad Temas		
Año	Puntaje Promedio	Cantidad de Encuestados
2008	8,37	53
2009	7,77	44
2010	7,54	37
2011	8,42	27
2012	8,38	28
Total	8,10	189

Tabla 3 - Actuación de los Docentes - Claridad de los Temas

Respecto al Conocimiento de los Temas, el puntaje promedio fue de 8,30 (con un máximo de 8,60 en el año 2008); tal cual puede apreciarse en la Tabla 4:

Actuación Docentes - Conocimiento Temas		
Año	Puntaje Promedio	Cantidad de Encuestados
2008	8,60	53
2009	7,93	44
2010	7,86	37
2011	8,56	27
2012	8,56	28
Total	8,30	189

Tabla 4 - Actuación de los Docentes - Conocimiento de los Temas

Y en cuanto a la Forma de llevar adelante las clases, el puntaje promedio fue de 7,84 (con un máximo de 8,33 en el año 2012, lo cual habla a las claras de la mejora en el desempeño de los docentes); tal cual puede apreciarse en la Tabla 5:

Actuación Docentes - Forma de llevar adelante la clase		
Año	Puntaje Promedio	Cantidad de Encuestados
2008	8,01	53
2009	7,29	44
2010	7,41	37
2011	8,14	27
2012	8,33	28
Total	7,84	189

Tabla 5 - Actuación de los Docentes - Forma de Llevar Adelante las Clases

Todos estos valores quedan reflejados en la Figura 4, en donde puede apreciarse el desempeño creciente en la Actuación Docente:

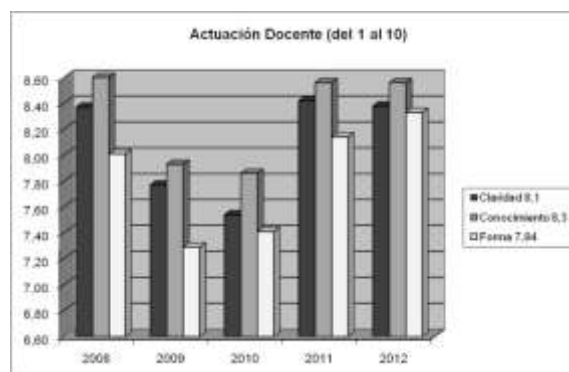


Figura 4 - Actuación Docente

Por otra parte, podemos comparar la cantidad de alumnos inscriptos en Consultoría en Negocios de SI / TI en relación a la cantidad total de inscripciones en todas las materias electivas de 5° año de la carrera.

La cantidad de alumnos inscriptos en Consultoría en Negocios de SI / TI fue:

- Año 2008: 140 inscriptos
- Año 2009: 122 inscriptos
- Año 2010: 91 inscriptos
- Año 2011: 60 inscriptos
- Año 2012: 60 inscriptos

Mientras que el total de inscriptos en todas las materias electivas de 5° año de la carrera fue:

- Año 2008: 845 inscriptos
- Año 2009: 996 inscriptos
- Año 2010: 768 inscriptos
- Año 2011: 645 inscriptos
- Año 2012: 625 inscriptos

Siendo la proporción de inscriptos en Consultoría en Negocios de SI / TI en relación a la cantidad total de inscripciones en las 12 materias electivas (teniendo en cuenta que varias no existían en 2008):

- Año 2008: 16,6%
- Año 2009: 12,2%
- Año 2010: 11,8%
- Año 2011: 9,3%
- Año 2012: 9,6%

Como conclusión de los resultados de las encuestas, podemos establecer que:

- El conocimiento de los profesores es muy alto, y esto tiene que ver con que cada uno de ellos dicta una unidad de su especialidad.
- El año 2008 por ser el primer año en que se dictó la materia, tuvo el “envión” del comienzo, en el 2009 y 2010 debido a algunos errores lógicos en todo inicio (cierta desorganización, especialmente en la programación en el orden del dictado de las unidades, y en menor grado en la división de profesores, hasta que se logró mejorar la forma de presentar los temas, los exámenes empezaron a tener también un tribunal y los alumnos percibieron mayor coordinación entre los profesores); el desempeño mejoró notoriamente.

Discusión

Consideramos de vital importancia la existencia de esta innovadora materia en la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información de la Facultad Regional Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional, lo cual permitió ampliar la oferta pre-existente de asignaturas electivas de 5º año.

Pero también es menester resaltar que este modelo de contenidos y de dictado puede ser evidentemente “exportado” o “extrapolado” a diferentes materias tanto en esta carrera como en esta facultad pero así también en cualquier otra carrera de tecnología y/o de informática en las distintas unidades académicas / facultades regionales de la Universidad Tecnológica Nacional en todo el país.

Conclusión

La implementación de la nueva cátedra de Consultoría en Negocios de SI / TI resultó en una importante innovación curricular y metodológica dentro de la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información, aportando significativamente al perfil profesional.

La nueva asignatura cumplió con el alumno como futuro profesional, en desarrollar, reforzar y apuntalar para desarrollarse dentro de la consultoría profesional independiente, de igual modo, que pusiera foco en las diferentes áreas de negocios de implementación de Sistemas de Información y Tecnologías de la Información (Sector Público, Salud, Industrial, Marketing, etc.), como principales industrias.

La nueva cátedra se implementó siguiendo una metodología de enseñanza novedosa, como es el dictado de cada unidad de la misma por un profesor distinto y a su vez realiza el dictado en los diferentes cursos disponibles (mañana, tarde y noche). Esto significó un auténtico cambio de paradigma respecto a la modalidad típica y tradicional de enseñanza en las distintas materias de la carrera, tanto en alumnos como en profesores.

Agradecimientos

Agradecemos a la Dirección del Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información de la Facultad Regional Córdoba de la Universidad Tecnológica Nacional por brindar un permanente y constante apoyo al desarrollo de la nueva materia.

Referencias

- [1] Programa Analítico / Modalidad Académica de la cátedra de Consultoría en Negocios de SI / TI, 5º Año de Ingeniería en Sistemas de Información, Facultad Regional Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional (2013), Córdoba, Argentina. Link: http://www.institucional.frc.utn.edu.ar/sistemas/noticias/ACA/Modalidades/2013/con_2013.pdf
- [2] Resultados de Encuestas a Alumnos, Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información, Facultad Regional Córdoba, Universidad Tecnológica Nacional (2008-2012), Córdoba, Argentina.
- [3] Técnicas de aprendizaje colaborativo, Elizabeth F. Barkley - K. Patricia Cross - Claire Howell Mayor (2007), Ediciones Morata S.L., Madrid, España.
- [4] Dirección y gestión de los sistemas de información en la empresa, C. De Pablos Heredero - V. Izquierdo Loyola - J.J. Lopez-Hermoso Agius - S. Martín-Romo Romero - A. Montero Navarro - J.J. Nájera Sánchez (2001), ESIC - Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, España.

Datos de Contacto:

Elías Gigena. Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba, Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información. Email: egigena@egasociados.com.ar

Daniel Martínez. Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba, Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información. Email: danielsehn@yahoo.com

Raúl Morchio. Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba, Departamento de

Ingeniería en Sistemas de Información. Email: raulmorchio@gmail.com

Adrián Ruffinatti. Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba, Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información. Email: ruffinatti@gmail.com

Leandro Srur. Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba, Departamento de Ingeniería en Sistemas de Información. Email: lsrur@corebi.com.ar