

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CONCURSO PÚBLICO DE TÍTULOS, ANTECEDENTES Y OPOSICIÓN

Referencia: EX-2023-0708700- -UNC-ME#FCE

Departamento: Administración y Tecnologías de Información

Área: Comercialización

Orientación: Comercialización

Asignación Principal: **Plan de Marketing y Simulación**

CARGO: 1 (un) Profesor/a Ayudante A – Dedicación simple

En la ciudad de Córdoba a siete días del mes de noviembre de 2024, se reúnen a las 15.00 horas los integrantes del Tribunal: Dr. Carlos Mariano Ortiz, Dr. Enrique Carlos Bianchi y Dr. Martín Iván Giorgis, quienes intervienen en el concurso para cubrir 1 (un) cargo de Profesor/a Ayudante A (dedicación simple) con asignación principal en Plan de Marketing y Simulación.

POSTULANTES INSCRIPTOS:

AMADOR, JESSICA ANDREA - DNI 36505742 ANDREUCCI, MARIA LUCILA – DNI 23440830 SANCHEZ, CAROLINA – DNI 26422730

POSTULANTES PRESENTES:

AMADOR, JESSICA ANDREA ANDREUCCI, MARIA LUCILA

ORDEN DE EXPOSICIÓN:

1° ANDREUCCI, MARIA LUCILA 2° AMADOR, JESSICA ANDREA

TEMA OBJETO DEL CONCURSO:

UNIDAD 3: Gestión de la fuerza de ventas * Variables estructurales de la unidad de ventas. Diseño del territorio. Administración de cuentas clave.

Duración de la clase oral: 30 minutos

APRECIACIÓN DE ANTECEDENTES Y PRUEBA DE OPOSICIÓN:

En virtud de lo normado por las reglamentaciones vigentes en la materia, es que se han tenido en cuenta los siguientes conceptos para evaluar a las postulantes:

a) Antecedentes:

1. Títulos universitarios nacionales y extranjeros.
2. Promedio en la/s carreras
3. Antecedentes docentes en universidades nacionales, privadas reconocidas y extranjeras.
4. Cursos de Formación Docente.
5. Cursos de Formación Específica.
6. Antecedentes en la investigación.
7. Obras y publicaciones científicas o técnicas relacionados con la asignatura.
8. Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de expositor.
9. Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de asistente
10. Actuación Profesional en el ámbito no académico
11. Actividades de Extensión y/o Gestión Universitaria, siempre que sea pertinente ya sea por su naturaleza, relevancia o vinculación con el área concursada.
12. Actividades de evaluación
13. Participación en la formación de recursos humanos para su integración a los cuadros docentes y de investigación, así como la formación de recursos humanos en la temática específica.
14. Premios
15. Otros antecedentes: todo otro antecedente pertinente.

Tal como indica la normativa, no se mencionan en el dictamen todos los antecedentes sino sólo aquellos que se consideran fundamentales (OHCS 8/86, Art 15.5). (Ponderación 4)

b) Prueba de Oposición:

- Exposición: la ubicación del tema en su vínculo con el programa y los conocimientos previos, el nivel de conocimiento acerca del tema específico objeto de la exposición, la organización de la exposición y el uso del tiempo, las cualidades pedagógicas y didácticas evidenciadas. (Ponderación 4)
- Entrevista: la consistencia y coherencia de las respuestas a las consultas del tribunal sobre el tema del concurso y la organización de la cátedra en general. (Ponderación 2)

A continuación, se detallan con fines formales los antecedentes más relevantes a criterio de este Jurado, pero dejando expresa constancia que se han tenido en cuenta todos los antecedentes aportados como así también se han valorado las aptitudes demostradas en las entrevistas personales realizadas.

ANDREUCCI, MARÍA LUCILA

I. ANTECEDENTES

- 1- Títulos universitarios: Es Licenciada en Administración con orientación en Marketing egresada de la Universidad Blas Pascal (2000). Es Profesora de Enseñanza Media y Superior en Cs. Económicas, egresada de la FCE – UNC (2021). Es Magister en Gerencia y Administración de Servicios de Salud, egresada de la Facultad de Cs. Médicas- UNC (2020).
- 2- Promedio en la carrera: Licenciatura (7, 43); Profesorado (8,92)
- 3- Antecedentes docentes y/o investigación: Es profesora Ayudante A por concurso en la materia Introducción a la Administración desde 2023, previamente como Profesora Ayudante A Interino en la misma asignatura y Profesora Ayudante A por concurso en Comercialización I desde 2022, ambas en la FCE. Es docente de la cátedra Producto, Servicio y Precio, en Canales y Logística comercial en la Universidad Blas Pascal. Ha participado como docente en asignaturas del Profesorado de Enseñanza Media y Superior en Ciencias Económicas desde el año 2021. Se desempeña como docente en la UBP. Ha sido adscripta en Comercialización I y Comercialización II. Es docente del nivel medio en la ESCUELA CASTELFRANCO BILINGÜE Y BICULTURAL desde 05/98.
- 4- Cursos de Formación Docente. Ha cursado la Diplomatura en Educación a Distancia en la UNC desde 2023. Ha participado en cursos de formación docente en la FCE-UNC, en la Universidad Católica de Córdoba y en el Ministerio de Educación de la provincia de Cba, y en la UBP.
- 5- Cursos de Formación Específica. Ha cursado la Diplomatura en Marketing Digital en la UBP (2014). Ha participado en cursos de actualización profesional en la UNC, EDUCAL y a nivel internacional. Presenta la realización de 5 cursos en el área de enseñanza y 1 curso en el área de su formación profesional.
- 6- Antecedentes en la investigación: Ha participado como investigadora en el proyecto LA CREACIÓN DE VALOR DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS EN LOS DESTINOS TURÍSTICOS RESPONSABLES, INTELIGENTES Y AUTÉNTICOS. PERCEPCIONES DE LOS ACTORES en el año 2023 en la UNC.
- 7- Obras y publicaciones científicas o técnicas relacionados con la asignatura: No presenta: presenta dos (2) publicaciones de tesis /trabajos finales sin su correspondiente ISBN.
- 8- Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de expositor. No presenta
- 9- Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de asistente: Ha participado en algunos encuentros y Jornadas en carácter de asistente en diversas organizaciones.
- 10- Actuación profesional en el ámbito no académico: declara ser Asesora comercial independiente. Y como profesional independiente ofrece apoyo integral en el desarrollo y ejecución de estrategias comerciales.
- 11- Actividades de Extensión y/o Gestión Universitaria, siempre que sea pertinente ya sea por su naturaleza, relevancia o vinculación con el área concursada: Ha sido coordinadora del Directora del Proyecto “Voluntariado universitario -sigamos estudiando en la UNC” durante el año 2023. Instructora de practica de pasantías nivel medio en la fce de la UNC. Como profesora evaluadora experta del trabajo final de licenciatura Consumo Responsable : Motivación al consumo de productos agroecológicos durante el año 2022.
- 12- Actividades de evaluación: Es miembro de los comités evaluadores de los trabajos finales de la Lic. En Administración UNC -FCE

13- Participación en la formación de recursos humanos para su integración a los cuadros docentes y de investigación, así como la formación de recursos humanos en la temática específica. Se ha desempeñado como tutor en Trabajo final de carrera en la FCE y en la UBP y como Directora de Trabajo Final en la UPC. Como DIRECTORA DE TRABAJO FINAL en la LIC. EN MARKETING, Plan de Marketing para mejorar el posicionamiento y participación de mercado de Chaguarte y de Acciones de comercialización vinculadas con la comunicación y los canales de distribución de agencias de viajes de la ciudad de Córdoba durante el año 2022 y del trabajo final ¿Televisión tradicional o plataforma de Streaming? El comportamiento de la generación X en la FCE desde el año 2021 al 2013. Declara participación como evaluador en un trabajo final. Ha dirigido investigadores en un proyecto de SPU en la UNC. ASESORA DE TRABAJO FINAL DE LIC. EN ADMINISTRACION en la UBP durante el año 2022

14- Premios: Obtuvo un premio en un proyecto de voluntariado en la UNC

15- Otros antecedentes:

- Presenta la realización de cursos realizados en el marco de la enseñanza media
- Idioma Italiano con certificación de organismo oficial nivel intermedio

II. PRUEBA DE OPOSICIÓN

La Mgter. Andreucci se presenta y da inicio a su clase utilizando como recurso didáctico de apoyo una presentación Power-Point de estilo moderno y enriquecida por adecuados enlaces externos, que resulta de fácil lectura y cumple adecuadamente los objetivos.

Dicta la clase sentada por encontrarse sufriendo aún los efectos de una lesión grave producto de un accidente vehicular. Su dicción es clara y su tono de voz adecuado para una sala de cursado. Su presentación personal es consistente con los estándares habituales del cuerpo docente de la Facultad.

Comienza planteando un objetivo para su clase práctica. Presenta un encuadre teórico que rescata conceptos fundamentales y se destaca la pertinencia de los contenidos expuestos. Desarrolla las variables estructurales de las unidades de ventas y las decisiones del componente estructural: la estructura vertical y la estructura horizontal (implicando la definición del territorio y la organización en departamentos).

En el minuto 2 de su presentación Propone condicionamientos para las decisiones estructurales (productos, clientes, canales, recursos, dimensión geográfica, etc.) explicando rápidamente a- los tipos de productos y servicios, b- los tipos de clientes (consumidor / intermediario) c- los recursos disponibles d- los canales de distribución utilizados e- remarca especialmente la dimensión territorial (presenta una comparación entre la extensión geográfica de Argentina respecto de varios países europeos (y explica ejemplificando con la problemática de los pasajes aéreos de los vendedores en Argentina)

En el minuto 5 de su presentación enlaza a una actividad de la unidad anterior, explicando de manera muy rápida la diferencia entre la fuerza de venta y el esfuerzo de venta

En el minuto 7 de su presentación pasa a explicar las variables claves de la unidad de venta.

1- Estructura del área comercial (tipo de estructura organizacional, tipo de organización comercial, el equipo de ventas, el tamaño de la fuerza de ventas)

2- El diseño del territorio (en el minuto 9), analizando la segmentación geográfica y brindando pautas para mejorar la cobertura del mercado y explica las razones por las que podría ser conveniente no establecer territorios de ventas (pequeñas empresas que venden en un mercado local, empresas con pocos recursos o casos en los cuales mantener la fuerza de ventas resulta más costoso que tercerizar la actividad)

En el minuto 12 de su presentación pasa a explicar que el diseño del territorio no es sólo geográfico, presentando la problemática de la omnicanalidad y ejemplificándola con el caso de Coca Cola.

3- En el minuto 15 de su presentación analiza la gestión del desempeño de la fuerza de ventas y la asignación de esfuerzos, haciendo énfasis en los procesos de evaluación y de establecimiento de estándares, en la motivación y retención y en la alineación con los objetivos estratégicos.

4- Luego pasa a explicar la problemática relacionada a la administración de las cuentas claves y a la correcta asignación de vendedores

5- En el minuto 17 de su presentación analiza el impacto de la tecnología, especialmente en lo relativo al CRM, explicando que esto lleva a empresas a asignar territorios en base a características del cliente y no a la geografía física. Finaliza este tema analizando las Inside Sales explicando los procesos de prospección y venta de manera remota.

En el minuto 22 de su presentación presenta un caso práctico a resolver en grupos de alumnos. La asignación de actividades a cada grupo se realiza por una herramienta didáctica lúdica (ruleta).

El caso trata de la empresa Noblex y una campaña en ocasión de la participación de la Selección Argentina de Fútbol en las eliminatorias para la Copa del Mundo.

En el minuto 24 presenta un video sobre el que se basará el práctico y que conecta con prácticos anteriores

En el minuto 25 presenta una página web de su autoría elaborada para la resolución del práctico. En un Google Site ofrece información relevante de la empresa para la realización de un trabajo práctico. Las consignas son amplias y generales.

En el minuto 27 de su presentación realiza un resumen de cómo aplicar el método de caso.

En el minuto 29 de su presentación realiza una síntesis de los principales conceptos y presenta un anexo que contiene los principales elementos teóricos a aplicar en el caso.

En el minuto 30 termina puntualmente su presentación.

Posteriormente el tribunal procede a realizar consultas sobre la clase, las cuales son respondidas con solvencia. Se pide precisar la consigna del trabajo práctico y la metodología, lo cual realiza adecuadamente. Vincula lo que aparece en la película con la temática.

III. ENTREVISTA

Se mantuvo una interacción positiva con la postulante. Se destaca el adecuado y preciso uso del tiempo previsto. Plantea su intención de focalizarse académicamente en áreas más vinculados con su especialización profesional.

JESSICA ANDREA AMADOR

I. ANTECEDENTES

1- Títulos universitarios nacionales y extranjeros. La postulante es Licenciada en Comercialización, egresada de la Universidad Siglo XXI en el año 2014. Está cursando la

Maestría en Administración de Empresas en Universidad Siglo XXI, con un grado de avance en su tesis (Plan de reposicionamiento estratégico) del 80%

- 2- Promedio en la/s carreras. No indica
- 3- Antecedentes docentes en universidades nacionales, privadas reconocidas y extranjeras. la Lic. Amador es, desde 2017 (hasta la actualidad), docente de la materia Comportamiento del Consumidor, Marketing I, Investigación de Mercado, Seminario de Práctica de Comercialización, Técnicas y Estrategias de Comercialización y Estrategia de Comunicación Integrada en la Universidad Siglo XXI y desde el año 2024 (hasta la actualidad) de la materia Seminario I en el Colegio Universitario de Periodismo y de la materia Política y Desarrollo de Productos en Instituto Universitario Escuela Argentina de Negocios.
- 4- Cursos de Formación Docente. la Lic. registra 19 cursos de formación complementaria: formación docente, formación en investigación, innovación y diplomaturas
- 5- Cursos de Formación Específica. No presenta
- 6- Antecedentes en la investigación. la Lic. Amador indica participación en el proyecto de investigación Tejas y cubreras a base de caucho y plástico reciclado, desde el 10/21 al 12/22.
- 7- Obras y publicaciones científicas o técnicas relacionados con la asignatura. No presenta
- 8- Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de expositor. No presenta
- 9- Participación en conferencias, seminarios y/o cursos, relacionados con la temática de la asignatura, en carácter de asistente. No presenta
- 10- Actuación Profesional en el ámbito no académico. participación en el programa I -Teams como mentora de vinculación y procesos de la línea de investigación Biotecnología desde el 09/22 al 12/22. Participación en el programa HECHO EN CORDOBA desde el 09/22 al 12/22. Ha sido tutora de consultores en formación desde el 06/21 al 06/23. Desarrolla actividades como consultora de negocios en CONSULTORA GRUPO SANDBOX desde 08/20 hasta la actualidad.
- 11- Actividades de Extensión y/o Gestión Universitaria, siempre que sea pertinente ya sea por su naturaleza, relevancia o vinculación con el área concursada. coordinadora del Proyecto Académico Transversal desde el 08/21 (hasta la actualidad)
- 12- Actividades de evaluación. ha sido jurado de tesinas, trabajos finales y/o tesis de grado desde el año 2022 y en Exámenes Finales Integradores (EFIP) en la Universidad Siglo XXI desde el año 2021.
- 13- Participación en la formación de recursos humanos para su integración a los cuadros docentes y de investigación, así como la formación de recursos humanos en la temática específica. No presenta
- 14- Premios. ha obtenido el premio Docente Distinguido del Certamen destacados 21 en los años 2022 y 2023.
- 15- Otros antecedentes:.

II. PRUEBA DE OPOSICIÓN

La Lic. Amador se presenta y da inicio a su clase utilizando como recurso didáctico de apoyo una presentación Power-Point de estilo profesional, que resulta de fácil lectura y cumple adecuadamente los objetivos.

Su dicción es clara y su tono de voz adecuado para una sala de cursado. Su presentación personal es consistente con los estándares habituales del cuerpo docente de la Facultad.

Comienza presentando una hoja de ruta con los núcleos temáticos de la Unidad y presenta la bibliografía de este tema a partir de un código QR.

En el minuto 2 de su presentación procede a realizar una actividad diagnóstica del grupo de cursado por medio de una pregunta abierta. Se aborda este diagnóstico con el recurso Metimeter. Propone desde el inicio una “situación problemática enriquecida”. Se presenta una consigna con se pretenda rescatar temas del teórico.

En el minuto 4 de su presentación pasa a explicar el cierre del proceso de diagnóstico y a la respuesta a la pregunta realizada al curso.

En el minuto 5 presenta una situación problemática y la explica

En el minuto 7 presenta una guía de análisis y planea la asignación de un tiempo de 15 minutos al curso para responderla.

En el minuto 8 pasa a desarrollar el núcleo temático “Elementos estructurales”. Se ha diseñado un abordaje de los elementos estructurales desde la situación problemática propuesta pero con un enfoque práctico. Se posiciona en un enfoque para ayudar a los estudiantes a la toma de decisiones.

En el minuto 13 presenta una actividad de evaluación, con nota, utilizando cuestionarios Kahoot.

En el minuto 16 de su presentación, propone utilizar el simulador Markestrat y analiza las áreas de tomas de decisiones

En el minuto 18 procede a presentar un informe de gestión, desde la situación inicial a la actual, definiendo estrategia y objetivos

En el minuto 19 presenta una actividad basada en un caso, como alternativa en caso de que el simulador no estuviere disponible o como adicional para resolver en grupos.

En el minuto 21 cierra su presentación, faltando aún 9 minutos para completar el tiempo de clase estipulado.

Es de señalar que la Lic. Amador en su prueba de oposición, si bien no dictó una clase práctica dirigida al grupo de cursado, presentó adecuadamente el plan, contenidos y objetivos de una clase. También se destacó la inconveniencia de no haber utilizado todo el tiempo disponible. Frente a algunas preguntas sobre la temática (vinculación entre el diseño del territorio y la tecnología, precisamente a los sistemas del tipo CRM) responde con solvencia la pregunta.

III. ENTREVISTA

Se mantuvo una interacción positiva con la postulante. En la entrevista señaló su interés de incorporarse el ámbito de la UNC para sumarse a una cultura de trabajo y aportar su visión, para combinar miradas.

PUNTAJE GENERAL

APRECIACIÓN GENERAL	ANDREUCCI, MARIA LUCILA	AMADOR, JESSICA ANDREA
---------------------	-------------------------	------------------------

ANTECEDENTES (máx.4)	3.7	2.79
CLASE ORAL (máx.4)	3.55	3.3
ENTREVISTA (máx.2)	1	1
TOTAL (máx.10)	8.25	7.09

CRITERIOS ADOPTADOS POR EL TRIBUNAL PARA LA PROPUESTA DE DESIGNACIÓN

Este jurado considera que las postulantes presentes están en condiciones de obtener el cargo con el puntaje mínimo de 7 puntos.

Sobre la base de la evaluación de los ANTECEDENTES Y LA PRUEBA DE OPOSICIÓN, el **Orden de Mérito** es el siguiente:

1. Andreucci, María Lucila: 8.25 puntos
2. Amador, Jéssica Andrea: 7.09 puntos

PROPUESTA DE DESIGNACIÓN:

Por todo lo expuesto este Jurado propone la siguiente designación para la cátedra de Plan de Marketing y Simulación:

Profesora Ayudante A (dedicación simple): **ANDREUCCI, MARÍA LUCILA**

Con lo que se da por finalizado el acto, firmando de conformidad los integrantes del Jurado.

Dr. Carlos Mariano Ortiz

Dr. Martín Iván Giorgis

Dr. Enrique Carlos Bianchi



CONCURSO ORDINARIO

En base a la Ordenanza N 8/86

EXP-UNC:**ASIGNACION A LA CATEDRA:** Plan de Marketing y Simulación

Cargo: Ayudante A (dedicación Simple)

	%	ANDREUCCI, MARÍA LUCILA		AMADOR, Jéssica Andrea			
		Total	Ponder	Total	Ponder	Total	Ponder
I. ANTECEDENTES							
Títulos universitarios y de Posgrado Nacionales y Extranjeros	0,12	10	1,20	8	0,96		0
Antecedentes docentes en universidades relacionados	0,07	9	0,63	9	0,63		0
Antecedentes en investigación	0,03	6	0,18	6	0,18		0
Antecedentes en actividades de extensión	0,02	7	0,14	7	0,14		0
Formación docente específica en universidades y/o instituciones de jerarquía	0,05	10	0,50	10	0,50		0
Participación en la formación de recursos humanos	0,03	9	0,27	0	0,00		0
Obras y publicaciones científicas o técnicas vinculadas, material de apoyo	0,04	7	0,28	0	0,00		0
Asistencia a congresos y jornadas relacionadas con la temática	0,02	5	0,10	0	0,00		0
Conferencias, seminarios y cursos dictados	0,03	0	0,00	0	0,00		0
Actuación profesional vinculada	0,03	10	0,30	10	0,30		0
Resultados del control de gestión docente (informes y carrera docente)	0,03	0	0,00	0	0,00		0
Premios o distinciones	0,01	5	0,05	8	0,08		0
Actividades de gestión universitaria	0,01	0	0,00	0	0,00		0
Otros antecedentes	0,01	5	0,05	0	0,00		0
Subtotal antecedentes	0,50		3,7		2,79		0
II. A PRUEBA DE OPOSICION							
Conocimientos	0,15	9	1,35	9	1,35		0
Condiciones docentes	0,05	10	0,5	9	0,45		0
Medios didácticos de apoyo	0,05	10	0,5	9	0,45		0
Aplicación de la teoría a la práctica	0,05	8	0,4	7	0,35		0
Respuestas a preguntas	0,10	8	0,8	7	0,7		0
Subtotal Prueba de Oposición	0,40		3,55		3,30		0
II. B ENTREVISTA PERSONAL							
Planificación y organización de la materia	0,05	10	0,5	10	0,5		0
Preguntas	0,05	10	0,5	10	0,5		0
Subtotal Entrevista Personal	0,10		1		1		0
TOTAL			8,25		7,09		0

Dr. Carlos Ortiz

Dr. Enrique Bianchi

Dr. Martin Giorgis

**Re: plan de marketing, resumen de las clases de oposición**

3 mensajes

Martin Ivan Giorgis <martin.giorgis@unc.edu.ar> 6 de diciembre de 2024, 15:31
Para: Carlos Mariano Ortiz <carlos.ortiz@unc.edu.ar>
Cc: esteban.di.ascenzi@unc.edu.ar, ENRIQUE CARLOS BIANCHI <enrique.carlos.bianchi@unc.edu.ar>, Concursos Docentes Económicas <concursos@economicas.unc.edu.ar>

Estimados, les adjunto la grilla y el dictamen para que lo revisen y en caso de que esté toda la información necesaria, lo validen.
Un saludo cordial,

El mar, 19 nov 2024 a las 18:53, Carlos Mariano Ortiz (<carlos.ortiz@unc.edu.ar>) escribió:

Muy buenas tardes, les envío mis apuntes de las clases de oposición
quedo atento a los siguientes pasos
con afecto, carlos mariano

Carlos Mariano ORTIZ
Abogado M.P. 1-29947
Contador Público
Dr. (Ph.D.) en Comercio Internacional
Profesor Titular de Comercio Internacional - UNC
Profesor Titular de Derecho de la Navegación - UNC
Profesor Titular de Economía- UNC



Libre de virus. www.avg.com

2 adjuntos

Grilla Modelo Plan de Marketing 2024.xlsx
15K

Modelo de dictamen corregido - MGTER LUCÍA ANDREUCCI y LIC AMADOR (2).docx
49K

ENRIQUE CARLOS BIANCHI <enrique.carlos.bianchi@unc.edu.ar> 12 de diciembre de 2024, 15:03
Para: Martin Ivan Giorgis <martin.giorgis@unc.edu.ar>
Cc: Carlos Mariano Ortiz <carlos.ortiz@unc.edu.ar>, esteban.di.ascenzi@unc.edu.ar, Concursos Docentes Económicas <concursos@economicas.unc.edu.ar>

Estoy de acuerdo con la propuesta.

Saludos

Dr. Enrique Carlos Bianchi
Profesor Titular de Comercialización
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Córdoba
Bv. Enrique Barros s/n - Ciudad Universitaria
X5000HRV - Córdoba, Argentina
Tel: 00-54-351-4437300
Ce: 00-54-351-5732256

[El texto citado está oculto]

Carlos Mariano Ortiz <carlos.ortiz@unc.edu.ar> 13 de diciembre de 2024, 14:23
Para: ENRIQUE CARLOS BIANCHI <enrique.carlos.bianchi@unc.edu.ar>
Cc: Martin Ivan Giorgis <martin.giorgis@unc.edu.ar>, esteban.di.ascenzi@unc.edu.ar, Concursos Docentes Económicas <concursos@economicas.unc.edu.ar>

Muy buenas tardes. En todo de acuerdo con el dictamen. Muchas gracias
Cordialmente Ortiz

Carlos Mariano Ortiz
Dr. (Ph.D.) en Comercio Internacional
Abogado M.P. 1-29947
Contador Público
Profesor Asociado de Comercio Internacional FCE-UNC
Profesor Titular de Derecho de la Navegación Fac. Derecho- UNC
Profesor Titular de Economía Fac. Derecho- UNC

[El texto citado está oculto]



Universidad Nacional de Córdoba
2024

**Hoja Adicional de Firmas
Informe Gráfico**

Número:

Referencia: Dictamen concurso de Profesor/a Ayudante A (dedicación simple). Plan de Marketing y Simulación. Ref.
EX-2023-00242631- -UNC-ME#FCE

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 11 pagina/s.