

DICTAMEN DE LA COMISIÓN ASESORA

CONCURSO COMERCIALIZACIÓN

CARGO: 1 (un) cargo de Profesor Auxiliar A (DS)

ACTA-2024-00441912-UNC-SAA#FCE

RD-2024-354-E-UNC-DEC#FCE

A los **27** días del mes de **febrero** de **2025**, siendo las 9 horas, se reúnen los Miembros de la Comisión Asesora: **Dr. Enrique Carlos Bianchi, Dr. Gerardo Heckmann y Dra. Carola Jones** para evaluar los antecedentes presentados por los postulantes inscriptos y la prueba de oposición realizada, para el cargo objeto de la presente Selección Interna.

➤ **POSTULANTES INSCRIPTOS:**

1. AMADOR, JESSICA ANDREA DNI 36.505.742
2. ANDREUCCI, MARIA LUCILA DNI 23.440.830
3. CONCI, ESTEBAN FERMIN DNI 25.652.912
4. PEREYRA, ANDREA VERÓNICA DNI 25.081.536

➤ **POSTULANTES PRESENTES:**

1. ANDREUCCI, MARIA LUCILA DNI 23.440.830
2. CONCI, ESTEBAN FERMIN DNI 25.652.912
3. PEREYRA, ANDREA VERÓNICA DNI 25.081.536

➤ **APRECIACIÓN DE ANTECEDENTES Y CLASE 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 postulante:

PEREYRA, ANDREA VERÓNICA

Antecedentes:

1. Títulos universitarios, nacionales y extranjeros: posee un título de Licenciado en Administración otorgado por la Instituto Universitario Aeronáutico en 2005, así como un Profesorado en Ciencias Económicas para nivel Medio y Superior egresada en 2007.
2. Antecedentes docentes en universidades nacionales, provinciales, privadas reconocidas y extranjeras: Se desempeña como adscripta en Administración de Operaciones, como profesor suplente en la tecnicatura de marketing y de la tecnicatura de RR.HH del Instituto Cervantes en asignaturas de marketing, precios, negociación.
3. Antecedentes en investigación: No se observan antecedentes.
4. Antecedentes en extensión: No se observan antecedentes relevantes.
5. Formación docente realizada en el ámbito universitario o en instituciones de jerarquía:

6. Formación específica realizada en el ámbito universitario o en instituciones de jerarquía: Ha completado una Diplomatura en competencias emprendedoras en 2023 en la Universidad Siglo XXI, curso de Executive Training en gestión de marketing en ICDA- UCC, cursos de formación en Consultores de MiPymes en UNC, diversos talleres y cursos en la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC)
7. Obras y publicaciones científicas o técnicas relacionadas y no relacionadas con la asignatura: No se observan antecedentes relevantes.
8. Participación en la formación de recursos humanos: Tutora Para del Programa Lazos Formación de Consultores MiPyMEs, como TUTOR PAR, realizando tareas de coordinación y acompañamiento de profesionales participantes, en sus trabajos de consultoría para emprendimientos de Córdoba desde 2022.
9. Conferencias, seminarios y cursos dictados por los postulantes relacionados y no relacionados con la temática de la asignatura: El CV no especifica conferencias o seminarios dictados.
10. Asistencia a congresos, jornadas, etc. relacionados con la temática de la asignatura: No se detallan asistencias a congresos o jornadas en el CV.
11. Actuación profesional vinculada: se ha desempeñado en Áreas de Administración para empresa Hipermercado libertad, en posiciones de Coordinación y Supervisión del área de Compras (15 años) para la empresa Fiat Auto Argentina (Stellantis), capacitadora de la Cámara de Comercio de Córdoba, consultoría, especializada en estrategia y procesos de compras.
12. Actuación en gestión: No se observan antecedentes relevantes.
13. Todo otro antecedente relevante a nuestro fin: Manifiesta dominio intermedio de habla inglesa.

Prueba de Oposición

La postulante Andrea Pereyra se presentó ante el tribunal, mencionando que es su primera participación en un concurso docente. Expuso su currículum, destacando su formación en profesorado en ciencias económicas y su experiencia profesional.

Presentación del tema

La postulante introdujo el tema del concurso destacando su relevancia y el impacto en la rentabilidad de las empresas. Para ejemplificar, presentó un caso práctico y utilizó diapositivas claras, aunque algunas contenían abundante texto. Su exposición estuvo dirigida al tribunal, con buena dicción, tono de voz adecuado y una presentación amena.

Aclaró que iniciaría una demostración de la clase que impartiría en caso de ser seleccionada. Presentó el caso "Panadería Esperanza", abordando conceptos como precios psicológicos, líneas de productos y productos nuevos. Planteó un repaso de conceptos previos con referencia a la bibliografía obligatoria y estableció conexiones entre los conceptos fundamentales del tema.

Desarrollo de la clase

Para el análisis del caso, la postulante mencionó diversas herramientas como las 5 Fuerzas de Porter, PESTEL, el marketing mix (4P) y CANVAS, aunque estas no fueron aplicadas en la clase. Su exposición se caracterizó por el contacto visual con el público y el uso adecuado

de gestos, sin recurrir a la lectura de las diapositivas. Demostró un buen manejo conceptual y brindó ejemplos ilustrativos a lo largo de su presentación.

A las 9:24 hs inició el desarrollo del caso, caracterizando la empresa y sus clientes, presentación visual de los productos resultó atractiva. Moduló su voz para enfatizar aspectos clave y dejó a disposición un video ilustrativo. Por momentos alterna la dirección de su discurso entre el alumnado y el tribunal.

Actividades propuestas

1. **Análisis de los desafíos de la empresa:** Introdujo interrogantes y realizó vinculaciones con el contexto y tendencias de consumo saludable.
2. **Trabajo en grupo:** Propuso una consigna para analizar estrategias de precio y realizar la puesta en común de los resultados en el pizarrón.
3. **El Muro de Precios Psicológicos:** Explicó el objetivo y la modalidad de trabajo.
4. **Debate sobre la estrategia de precios:** Solicitó a los participantes proponer y defender ventajas y desventajas de diferentes estrategias, destacando la importancia de aprender a comunicar ideas.

Cierre y reflexión final. La clase finalizó dos minutos antes del tiempo previsto.

Entrevista

Ante las preguntas del tribunal, se mostró receptiva a los comentarios y sugerencias. Respondió a la consulta sobre el límite inferior y superior del precio con solidez. Finalmente, expresó su motivación para presentarse al concurso, señalando su interés y entusiasmo por la materia.

CONCI, ESTEBAN FERMIN

Antecedentes:

1. **Títulos universitarios, nacionales y extranjeros:** El postulante, Esteban Fermín Conci, posee un título de Licenciado en Administración otorgado por la Universidad Blas Pascal en 2007, así como una Especialización en Docencia Universitaria finalizada en 2014. Además, ha cursado una Maestría en Docencia Universitaria y una Diplomatura en Marketing Digital, aunque en ambas, su situación actual es de incompleto.
2. **Antecedentes docentes en universidades nacionales, provinciales, privadas reconocidas y extranjeras:** El candidato ha desempeñado funciones docentes en diversas instituciones, incluyendo la Universidad Blas Pascal, como Profesor adjunto de Estrategia Comercial desde 2018 y Profesor adjunto de Investigación de Mercado desde 2016. En la Universidad Nacional de Córdoba, en la Facultad de Arquitectura se ha desempeñado como profesor titular simple Comercialización de Productos I y II, en la FCE se ha desempeñado como Jefe de Trabajos Prácticos en la materia "Introducción a la Administración". Es profesor en la asignatura Principios de Administración y, recientemente, en Comercialización I.

3. Antecedentes en investigación: Aunque el CV no detalla publicaciones específicas, el postulante manifiesta haber participado ha estado involucrado en actividades de investigación en el ámbito de la administración y la educación.
4. Antecedentes en extensión: No se observan antecedentes relevantes.
5. Formación docente realizada en el ámbito universitario o en instituciones de jerarquía: Ha completado una Especialización en Docencia Universitaria, lo que evidencia su compromiso con la mejora continua de sus habilidades pedagógicas. Ha recibido formación en TIC's, pedagogía, didáctica y aprendizaje basado en problemas (resolución de problemas), experiencias educativas innovadoras, y varios talleres como escritura de casos, de negocios en Internet.
6. Formación específica realizada en el ámbito universitario o en instituciones de jerarquía: Además de su especialización, el postulante ha iniciado una Diplomatura en Marketing Digital.
7. Obras y publicaciones científicas o técnicas relacionadas y no relacionadas con la asignatura: No se observan antecedentes relevantes.
8. Participación en la formación de recursos humanos: No se observan antecedentes en la formación de estudiantes a nivel de TFL de la FCE.
9. Conferencias, seminarios y cursos dictados por los postulantes relacionados y no relacionados con la temática de la asignatura: El CV no especifica conferencias o seminarios dictados.
10. Asistencia a congresos, jornadas, etc. relacionados con la temática de la asignatura: No se detallan asistencias a congresos o jornadas en el CV.
11. Actuación profesional vinculada: El postulante ha trabajado en el ámbito de la administración y la educación, lo que le proporciona una perspectiva práctica que puede enriquecer su enseñanza en la materia de Comercialización III.
12. Actuación en gestión: No se observan antecedentes relevantes.
13. Todo otro antecedente relevante a nuestro fin: El docente actualmente participa en rol de adscripto de la asignatura. Manifiesta dominio avanzado de habla inglesa y de portugués básico.

Prueba de Oposición

Presentación del tema

El postulante Esteban Conci inició su exposición ubicando el tema dentro del programa y la materia en el plan de estudios. Presentó los objetivos de la unidad y estableció una conexión entre el concepto de precio y distintas referencias teóricas.

Utilizó una presentación en diapositivas clara y ordenada, facilitando el seguimiento del tema. Explicó los factores clave para definir una estrategia de precios exitosa.

Su dicción fue clara y fluida, con buena modulación, aunque por momentos su ritmo de exposición resultó algo acelerado. Introdujo una pregunta al alumnado sobre el objetivo de una estrategia de precios y desarrolló cinco posibles objetivos, ejemplificando cada uno.

Desarrollo de la clase

El desarrollo de la clase fue progresivo y claro, con introducción gradual de marcos conceptuales. Incorporó una visión personal enfatizando puntos clave y verificando la comprensión del auditorio mediante preguntas.

Expuso diferentes métodos para establecer un precio, utilizando el pizarrón para detallar algunas clasificaciones. Posteriormente, retomó las diapositivas sobre los tres tipos de precios y profundizó en los distintos tipos de precios, con ejemplos gráficos actuales.

Demostró buen nivel de conocimiento teórico y estructuró su presentación de manera clara y ordenada. Demostró conocimiento de la propuesta actual de la cátedra. Utilizó ejemplos y referencias académicas pertinentes, aunque no dejó en claro cuál es la perspectiva aplicada en las actividades.

Actividades

No desarrolló una actividad práctica dentro del tiempo previsto.

Planteó una actividad individual para el hogar, sobre tres comercios de la zona donde residen los estudiantes.

Como actividad adicional, propuso un trabajo en equipo que involucra el uso de inteligencia artificial como herramienta de análisis y búsqueda, con una evaluación autoevaluable. No quedó planteada con claridad la consigna.

Cierre. La clase terminó cuatro minutos después del tiempo previsto.

Entrevista

Ante las preguntas del tribunal, se mostró receptivo a los comentarios y sugerencias.

ANDREUCCI, MARIA LUCILA

Antecedentes

- 1- Títulos universitarios: Licenciada en Administración con orientación en Marketing egresada de la Universidad Blas Pascal (2000). Profesora de Enseñanza Media y Superior en Cs. Económicas, egresada de la FCE – UNC (2021). 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: 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 Córdoba, 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: participa 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. Proyecto Consolidar SECYT 2023-2026 de 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 práctica 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 Licenciatura 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?” y “El comportamiento de la generación X” en la FCE desde el año 2021 al 2023. Declara participación como evaluadora en un trabajo final. Ha dirigido investigadores en un proyecto de SPU en la UNC. Asesora de trabajo final de Lic. Administración 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. Dominio de Idioma Italiano, certificación de organismo oficial nivel intermedio.

Presentación

La postulante inició su exposición ubicando el tema dentro del programa y la materia en el plan de estudios. Planteó los objetivos de la unidad y explicó que la clase sería de carácter práctico, retomando los conceptos trabajados previamente por el profesor de teóricos.

Presentó un desafío basado en el caso "Newsan", introducido a través de un trailer de película de 1:40 minutos. Este recurso generó un efecto inmersivo, motivador y estimulante para los estudiantes. A partir de una diapositiva, vinculó datos relevantes de la película, que los alumnos ya habían visto, facilitando el anclaje conceptual.

Planteó los objetivos del práctico y detalló la metodología de trabajo. Cada grupo recibió una tarjeta con un código QR vinculado a una unidad estratégica. La clase se desarrolló de manera dinámica e interactiva, con un enfoque exclusivamente práctico.

Explicó la dinámica de trabajo y la rúbrica de evaluación, anticipando que el grupo ganador recibiría un premio.

Desarrollo de actividades

Definió el concepto de "precio" y preguntó a los estudiantes qué factores consideran clave para fijarlo. Para fomentar la participación, utilizó un tablero de Miro, accesible a través de un QR, donde los alumnos pudieron completar sus respuestas de manera colaborativa.

El tono y modulación de su voz fueron adecuados y estimulantes, favoreciendo la interacción. Introdujo preguntas y ejemplos ilustrativos que ayudaron a los estudiantes a analizar los factores clave para la resolución de la actividad.

El enfoque de la clase fue original, didáctico y pertinente. Presentó ejemplos gráficos de precios psicológicos y utilizó nuevamente un video breve, alineado con la temática, para reforzar los conceptos trabajados.

Desarrolló el caso con profundidad, utilizando recursos didácticos variados y estimulantes. Los ejemplos aportados fueron ricos y favorecieron la comprensión de la temática. También utilizó recursos complementarios para la resolución de la actividad.

Demostró conocimiento profundo de la propuesta actual de la cátedra y un alto nivel de creatividad y dominio didáctico en el desarrollo de su clase. Realizó una excelente planificación de la clase práctica. Su exposición fue clara, estimulante y con un enfoque práctico bien estructurado. Implementó estrategias innovadoras para la participación del alumnado y utilizó recursos audiovisuales de manera efectiva.

Cierre y reflexión final

Concluyó su exposición con una pregunta abierta: "¿Se les ocurren otras estrategias?", invitando a la reflexión. Luego, adelantó el tema de la próxima clase y cerró con una frase de impacto: "*El precio no es un número, es una estrategia*".

Entrevista con el tribunal

Durante la entrevista, se mostró receptiva a los comentarios y argumentó sobre la factibilidad de la actividad propuesta. Destacó la importancia de mantener un hilo conductor en la clase para garantizar la coherencia pedagógica.

Manifestó que, debido a su especialidad, esta asignatura es la que más se ajusta a su perfil profesional. Asimismo, expresó su fuerte vocación docente.

La evaluación total y ponderada de cada uno de los conceptos apreciados se presenta a continuación (se adjunta planilla):

| APRECIACIÓN GENERAL | Ponderación | ANDREUCCI | CONCI | PEREYRA |
|---------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|
| | | Ponderado | Ponderado | Ponderado |
| ANTECEDENTES | 40% | 2,83 | 1,91 | 1,53 |
| PRUEBA DE OPOSICIÓN | 40% | 3,60 | 3,25 | 3,15 |
| ENTREVISTA | 20% | 2,00 | 1,90 | 1,80 |
| TOTAL | 100% | 8,43 | 7,06 | 6,48 |

ORDEN DE MÉRITO GENERAL

Sobre la base de la evaluación de los ANTECEDENTES Y PRUEBA DE OPOSICIÓN (Clase y Entrevista), cuyo detalle se adjunta y forma parte del presente dictamen, es que esta Comisión decide:

a) Puntaje mínimo para acceder al cargo de Profesor Ayudante A : 6 puntos

Sobre la base de la evaluación de los ANTECEDENTES Y LA PRUEBA DE OPOSICIÓN y ENTREVISTA, el Orden de Mérito para la categoría objeto de selección interna es el siguiente:

1. ANDREUCCI, MARIA LUCILA DNI 23.440.830
2. CONCI, ESTEBAN FERMIN DNI 25.652.912
3. PEREYRA, ANDREA VERÓNICA DNI 25.081.536

➤ PROPUESTA DE DESIGNACIÓN:

La Comisión Asesora RECOMIENDA la Designación en 1 (un) cargo de Profesor Auxiliar A DS a:

ANDREUCCI, MARIA LUCILA

Con lo que se da por finalizado este acto, firmando para constancia los señores miembros de la Comisión Asesora mencionados ut supra, en la ciudad de Córdoba, a 27 de febrero de 2025.





Dr. Gerardo Heckmann



Dra. Carola Jones

Dr. Enrique Bianchi



Concursos Docentes Económicas
<concursos@economicas.unc.edu.ar>

Re: Acta Concurso - Comercializacion I

1 mensaje

ENRIQUE CARLOS BIANCHI

19 de marzo de

<enrique.carlos.bianchi@unc.edu.ar>

2025, 10:31

Para: Gerardo Heckmann <gerardo.heckmann@unc.edu.ar>, Concursos

Docentes Económicas <concursos@economicas.unc.edu.ar>

Cc: Carola Jones <carola.jones@unc.edu.ar>

Esteban

Adjunto al acta definitiva del concurso con el acuerdo de todos los miembros del Tribunal

Saludos cordiales

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 mié, 19 mar 2025 a las 10:17, Gerardo Heckmann

(<gerardo.heckmann@unc.edu.ar>) escribió:

Ok acuerdo

El 19 mar 2025, a la(s) 10:15, Carola Jones

<carola.jones@unc.edu.ar> escribió:

Buenos días, acuerdo!



Universidad Nacional de Córdoba
2025

**Hoja Adicional de Firmas
Informe Gráfico**

Número:

Referencia: Dictamen concurso Comercialización I. Ref. EX-2023-00169912- -UNC-ME#FCE

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 10 pagina/s.