

Actividad 10: Entrega Final

Fecha de entrega: **TBD**

Valor en la nota final de curso: 15%.

Evaluación tipo X: Cada integrante debe evaluar individualmente el esfuerzo de sus compañeros en una escala de 0 a 100 por medio del enlace [Eval - X Actividad 10](#), en la [página web del curso](#)

Instrucciones: Cada grupo debe entregar un informe con una extensión máxima de 3000 palabras. Títulos, tablas, figuras, bibliografía y el mapa mental (ver punto 6. abajo) **no** cuentan en las 3000 palabras. Pero notas al pie y cualquier texto que aparezca en un eventual anexo **sí** cuentan en las 3000 palabras.

El objetivo de este informe es convencer a un cliente (definido por el grupo) de aceptar su propuesta de solución para su PPR, con base en un diagnóstico riguroso de la situación. El informe debe conformar un todo *coherente* e incluir:

1. Un encabezado con una descripción del cliente al cual está dirigido el informe y una explicación breve de quienes son ustedes.¹
2. Un párrafo introductorio describiendo con claridad la pregunta, el problema o el reto (PPR) que buscan solucionar. Deben justificar ante su cliente por qué es relevante abordar este PPR, presentar en líneas generales un diagnóstico de la situación y su propuesta de solución. Sean claros exponiendo:
 - (a) El PPR que buscan solucionar.
 - (b) El resumen de cómo se soluciona dicho PPR.
 - (c) El contexto en el que se plantea el proyecto y a los agentes o a la población a la que aplica el PPR.
3. Una sección explicando su diagnóstico del PPR, que debe incluir:
 - (a) Una descripción de los principales mecanismos teóricos que permiten entender su diagnóstico sobre el PPR. Estos mecanismos pueden ser propios o de la literatura.²

¹El cliente puede estar relacionado o no con el perfil profesional de su grupo (por ejemplo, puede ser la junta directiva de una empresa, el ministro de hacienda, el consejo directivo de una fundación, el editor de una revista académica, una firma demandando consultoría, etc). La forma como se presente el diagnóstico y la solución debe adaptarse a su cliente.

²Note que por literatura no nos referimos únicamente a artículos en revistas de economía. Por ejemplo, todo lo que han aprendido en sus cursos de economía hasta ahora potencialmente forma parte de la literatura. Artículos de otras disciplinas también forman parte de la literatura.

- (b) Una presentación de la evidencia empírica (propia o de la literatura) que permite hacer un diagnóstico sobre el PPR.
4. Una sección explicando su solución del PPR. Esta sección debe incluir:
- (a) Una descripción detallada de la solución propuesta. Debe incluir una justificación basada en argumentos económicos, tanto teóricos como empíricos.
 - (b) Una justificación de su solución a la luz del diagnóstico descrito en la sección anterior. Esto implica responder: ¿por qué esta solución tiene sentido dados los mecanismos teóricos y la evidencia empírica del diagnóstico?
 - (c) Una explicación del resultado esperado una vez se implemente la solución.
 - (d) Una comparación de su solución con soluciones alternativas. Es decir, expliquen brevemente por qué su solución es mejor que otra posible solución que hubieran podido proponer o que otros han propuesto.
 - (e) Respondan en un párrafo cada una de las siguientes preguntas:
 - i. ¿La solución tendrá impactos en el largo plazo? ¿Si sí, cuáles y por qué?
 - ii. Describa un dilema ético relacionado con su PPR ¿Qué implicaciones tiene para su solución del PPR?
5. Un párrafo de conclusión exhortando a su cliente a aceptar su propuesta de solución.
6. En un anexo, la versión final del mapa mental. (Este mapa no será calificado pero nos sirve de referencia).