



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR



## Facultad de Ciencias de la Administración Universidad del Salvador

Marcelo T. de Alvear 1312 Piso 3º  
C1058AAV  
Ciudad Autónoma  
de Buenos Aires – Argentina

### Carrera de Comercialización

#### Ciclo Común de Formación Básica

##### **4051- INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN**

**4 horas semanales / anual**

Se analizará a la empresa como un sistema estudiando todas las partes de la misma y sus distintas estructuras como así los mecanismos de coordinación existentes. Con el objetivo de reconocer y asumir la importancia de las distintas áreas funcionales de la empresa. Contenidos: Cs. de la Administración – Empresa – Estructuras - Factor humano –Comunicación - Análisis de distintas Áreas de Empresas

##### **4052 - TEORIA CONTABLE I**

**4 horas semanales / cuatrimestral**

La asignatura se estructura en ejes conceptuales que responden al avance en la comprensión de la empresa y sus sistemas de información que coadyuvan a la toma de decisiones. Con el fin de poder desarrollar teoría y técnica integrada tradicional que le permita analizar, interpretar, decidir y controlar cierta materia administrable de las empresas. Contenidos: El Sistema Contable. Estructura del patrimonio y registración. Cierre del Proceso Contable. Introducción a los modelos Contables.

##### **4053 - MATEMÁTICA I**

**4 horas semanales / anual**

La materia introduce a los alumnos en los elementos del cálculo diferencial que se aplica en Economía. Planteo de funciones y operaciones con funciones y sus diversas aplicaciones económicas. Cálculo de límites de funciones, y cálculo de derivadas para su aplicación en problemas de administración y economía. Contenidos: Funciones, límites y derivadas

##### **4054 - INTRODUCCION A LA INFORMATICA**

**4 horas semanales / cuatrimestral**

La asignatura constituye el punto de partida al mundo informático. Un paneo básico de las aplicaciones necesarias para la formación de un profesional. Familiarizarse con los recursos que brinda una PC. Utilizar herramientas informáticas. Manejo de Internet. Contenidos: Windows. Procesador de Texto. Planilla de cálculo. Presentaciones (Power Point). Internet

##### **4055- INTRODUCCION A LA ECONOMIA**

**4 horas semanales / cuatrimestral**

Incorporar las herramientas necesarias para introducirse en el mundo económico. Lograr que el alumno conozca los elementos básicos de la economía. Contenidos: Sistema económico. Sistema Capitalista. La empresa y los Factores Productivos. El mercado y sus tipos. Precios. Producto Nacional. El gobierno y sus funciones. El dinero.

#### **4056- DERECHO PRIVADO**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Iniciar a los alumnos en el derecho, teniendo en cuenta los instrumentos jurídicos. Introducir nociones generales de los derechos de las personas como ciudadanas y su relación con el estado. Contenidos: El derecho. Persona. Hechos Jurídicos. Obligaciones. Contratos. Derechos Reales. Derechos de familia.

#### **4057 - METODOLOGIA DEL ESTUDIO**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Brindar las herramientas necesarias para el mejor aprovechamiento de la carrera. Lograr que el alumno aplique técnicas que posibiliten desarrollar hábitos de estudio, que aseguren de forma eficaz el acceso al conocimiento. Contenidos: Metodología de Estudio: Estrategias Fundamentales. Métodos de elaboración de Trabajos escritos.

#### **4058 – FILOSOFIA**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Iniciar a los alumnos en la contemplación filosófica, acentuando su carácter teórico y marcando, a la vez, el aporte que ésta puede hacer a la verdadera cultura. Identificar las grandes temáticas del saber filosófico y desarrollar hábitos intelectuales para proceder en el conocimiento con orden. Contenidos: La Filosofía. Filosofía de la Naturaleza. Antropología filosófica. Metafísica

#### **4059- COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Brindar conocimientos y herramientas metodológicas para comprender y redefinir los procesos organizacionales. Que los alumnos comprendan y manejen los conceptos y teorías sobre el comportamiento humano en las organizaciones. Contenidos: El individuo y la organización. El ambiente y la organización. Los grupos y la organización. Análisis de los fenómenos grupales y organizacionales.

#### **4060 – HISTORIA ECONOMICA Y SOCIAL ARGENTINA**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Que el conocimiento de la historia contribuya a su formación como individuo, como así también a que cuente con instrumentos que le permitan analizar la realidad actual. Introducirse en el estudio de la historia económica argentina analizando los fenómenos económicos, sociales y políticos, su dinámica y evolución. Contenidos: Sucesos Argentinos desde 1810 a 1976.

#### **4061-TEORIA CONTABLE II**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

La misma responde al avance en la comprensión de los sistemas de información bajo la influencia de los factores cualicuantitativos tanto internos como externos de la empresa bajo la óptica de la globalización de los países y sus efectos en la toma de decisiones. Ampliar y profundizar conocimientos específicos del sistema contable. Contenidos: Criterios generales y específicos de valuación y distribución de resultados. Introducción a las normas de presentación de estados contables.

#### **4062 – MATEMATICA II**

##### **4 horas semanales / anual**

Ayudar al alumno a entender, apreciar y realizar el análisis matemático aplicado a la economía y a la administración. Lograr que el alumno obtenga un conocimiento

de las técnicas cuantitativas, tanto en sus contextos matemáticos como en su aplicación a los negocios y a la economía. Contenidos: Termina el análisis matemático de una variable con cálculo integral y sus aplicaciones para luego estudiar el análisis de dos variables (límite, derivadas parciales, cálculo diferencial y extremos relativos) y ecuaciones diferenciales.

#### **4063 - MARKETING TACTICO Y OPERATIVO**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Marketing táctico se ocupa de describir detalladamente cómo se implementará a nivel operativo la estrategia elegida. Sentar las bases del conocimiento basándose en los modelos clásicos del Marketing táctico u operativo, como así también nuevas tendencias. Contenidos: La satisfacción del cliente. El Marketing Táctico. Producto. Logística. Impulsión. Precio. RRHH. Calidad del Servicio. Marketing Bélico. Acercamiento al cliente.

#### **4064 - MICROECONOMIA**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Conocer los elementos económicos a nivel interno. Que el alumno logre manejar los conceptos económicos como herramientas necesarias para una futura toma de decisiones. Contenidos: Los agentes económicos. Producción. Costos de Producción. Demanda de los factores de producción. Mercado de Bienes. Demanda y Oferta. Mercados. Precio.

#### **4065-MACROECONOMIA**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Brindar un conocimiento amplio de los elementos macroeconómicos que el alumno complete sus conocimientos introductorios de economía. Contenidos: Los sistemas económicos a lo largo de la historia. Producción nacional y sus componentes. El sector Público. Inflación. El dinero. La Balanza de pagos.

#### **4066 - DERECHO COMERCIAL**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Introducir a los alumnos al conocimiento del derecho, como son derechos, obligaciones y responsabilidades emergentes de contrataciones comerciales. Lograr conocimientos sobre contratos y elaboración de los mismos. Contenidos: Comerciante. Auxiliares de Comercio. Obligaciones y Contratos comerciales. Seguros. Sociedades.

#### **4067 – TEOLOGIA**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

La Teología tiene la tarea de unificar el conocimiento de la Fe con el conocimiento de la razón. Despertar en el alumno una predisposición hacia el saber teológico. Contenidos: La Religión. La Teología y el Saber teológico. Teología de la Revelación. Escatología, la revelación definitiva. Jesucristo. Iglesia y sacramentos.

#### **4068- NEGOCIACIÓN**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Dotar al futuro Administrador de los conceptos claves y metodología para el desarrollo de la actividad negociadora. Internalizar las destrezas negociadoras pertinentes y adquirir sensibilidad personal para su implementación criteriosa. Contenidos: Realidad de la negociación. Necesidad de la negociación. Modelos teóricos. La praxis de la negociación. Individuo e interacción negociadora.

#### **4069 – RECURSOS HUMANOS**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

La necesidad del futuro profesional de reconocer los principios de las políticas y prácticas de Recursos Humanos en las organizaciones. Reconocerse como

trabajador en un mundo de valores cambiantes y en un mercado de trabajo mundialmente reconocido como de baja oferta de empleo. Contenidos: El rol del área de Recursos Humanos en la empresa. Selección de personal. Sistema de Capacitación. Desarrollo del Personal. Desempeño. Compensaciones. Relaciones gremiales. Comunicaciones con el personal.

#### **4070 – COSTOS I**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Responder a la necesidad de valuación contable en cuanto a razones de control de eficiencia en el uso de los factores productivos y de adopción de acertadas decisiones empresarias. Conocer y ejercitar los mecanismos tradicionales de determinación de costos industriales propios de actividades derivadas de órdenes específicas. Contenidos: El costo. Sistemas de costos. El costo de producción. La materia prima. La mano de obra directa. Los costos indirectos de fabricación.

#### **4071 – MARKETING ESTRATÉGICO**

##### **4 horas semanales / cuatrimestral**

Proporciona los conocimientos y herramientas para tomar las mejores decisiones del mercado. Objetivos: Sentar las bases del conocimiento de la estrategia de mercadeo, basándose tanto en los modelos clásicos como en los actuales. Contenidos: Análisis del entorno: Factores Internos y Externos. Metas. Estrategia Competitiva. La cadena de Valor. Ventajas competitivas. Objetivos operacionales. Posicionamiento. Análisis Cuantitativo. Estrategias de Retención.

#### **4072 – INGLES I**

##### **Nivel técnico**

La globalización aplicada a la empresa requiere la formación en lenguas de uso generalizado. Objetivos: Proveer de comprensión técnica económica en la traducción de textos. Contenidos: reglas generales de gramática.

#### **4073 – INGLES II**

##### **Nivel técnico**

La globalización aplicada a la empresa requiere la formación en lenguas de uso generalizado. Proveer de comprensión técnica económica en la traducción de textos. Contenidos: Gramática aplicada traducida. Traducción de textos administrativos y económicos.

### **Ciclo de Formación Profesional**

#### **ESTADÍSTICA 5659**

##### **4 horas semanales / Anual**

Introducción a la probabilidad. Medidas de posición. Distribución de muestreo. Estimación y Estimadores. La teoría de las decisiones. Número índice. Serie de tiempo.

#### **ETICA PROFESIONAL**

##### **2 horas semanales / Cuatrimestral**

La ética como ciencia normativa de la conducta. Las sistematizaciones de la ética. Conciencia moral cristiana y renovación actual. La ética profesional empresarial.

#### **DIRECCIÓN FINANCIERA**

##### **4 horas semanales / Anual**

Función y objetivos. Objetivo financiero de la Empresa. Le valor del dinero en el tiempo. Análisis global de las decisiones de inversión y financiación. El perfil de un proyecto de inversión. Los criterios de decisión. La inflación. Tasa de interés.

#### **MARCAS**

## **2 horas semanales / Cuatrimestral**

La marca como elemento del producto. Patrocinador de la marca. Marca familiar. Extensión de la marca. La multimarca. Reposicionamiento de la marca.

## **COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

Análisis del mismo. Psicología del consumidor. Culturas del mercado. Aplicaciones globales y particulares. La imagen del status.

## **MARKETING DIRECTO**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **PLAN DE MARKETING**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

Publicidad: establecimiento de los objetivos de la misma. Presupuesto para publicidad. El mensaje. Los medios. Evaluación de la eficacia de la publicidad. Promoción: propósito de la misma. Decisiones principales en la promoción de ventas.

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

Asignación de gastos de los mismos. Conflictos, cooperación y competencia. Decisiones de diseño del canal. Administración de los canales. Funciones y flujos.

## **COMERCIO INTERNACIONAL I**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **COMERCIO INTERNACIONAL II**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **POLÍTICA DE PRECIOS**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **COMERCIO ELECTRÓNICO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

## **DIRECCIÓN DE VENTAS**

### **4 horas semanales / Anual**

## **MARKETING DE SERVICIOS**

### **4 horas semanales / Anual**

## **DESARROLLO DE PRODUCTOS**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

Análisis del negocio. Arreglos de efectividad organizacional para el desarrollo del mismo. Costo de inversión. Desarrollo y prueba. Lanzamiento. Planes estratégicos para nuevos productos. Tipos de nuevos productos. Adopción del consumidor.

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **4 horas semanales / Cuatrimestral**

Diseño de Investigación. Desarrollo de cuestionarios. Investigación de encuestas. Actitud en las mismas. DATA CODING y Análisis: experimentación, observación, técnicas proyectadas. Testeo de marketing. Investigación de producto e investigación en publicidad.

## **TRABAJO DE CAMPO I**

**10 horas semanales / Cuatrimestral**

**TRABAJO DE CAMPO II**

**10 horas semanales / Cuatrimestral**