



UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES

PROGRAMA DE  
LA ASIGNATURA

COMERCIALIZACIÓN Y MERCADOS  
INTERNACIONALES  
1º Semestre 2005

CARRERA:	Comercio Internacional
CURSO:	Comercialización y Mercados Internacionales
CARGA HORARIA:	Clase Presencial: Martes y viernes de 20 a 22.30 Tutoría: Viernes, de 19.00 hs a 20.00 hs
PROFESOR TITULAR:	Daniel de los Santos - Lic. en Economía (UBA)
UBICACIÓN DEL CURSO:	Carrera De Comercio Internacional
TIPO DE CURSO:	Teórico - Práctico. El curso presenta el tratamiento de las técnicas de comercialización internacional y las técnicas y herramientas para la planificación de exportaciones.
OBJETIVOS	El alumno obtendrá los <b>conocimientos básicos</b> de las operatorias del comercio internacional desarrolladas por las Empresas con vistas a su aplicación para el diseño de estrategias empresariales en contextos de globalización económica
CONTENIDOS TEMÁTICOS	<ol style="list-style-type: none"><li>1. El entorno internacional</li><li>2. Decisiones de comercialización internacional</li><li>3. El producto. Precio.</li><li>4. Estudio de Mercado</li><li>5. Adecuación del producto al mercado</li><li>6. Valoración, Clasificación. Distribución. Logística. Seguros</li><li>7. Control y certificación de calidad</li><li>8. Selección de mercados internacionales</li><li>9. Selección de métodos de Exportación y de canales de distribución</li><li>10. Promoción. ferias exposiciones.</li><li>11. Contrato de compraventa</li><li>12. Organización para la exportación directa e indirecta</li><li>13. Colaboración competitiva</li></ol>



<b>BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA</b>	José María Moreno Manual del Exportador Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1999  Juan Luis Colaiácovo y otros Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2001
<b>BIBLIOGRAFÍA DE CONSULTA</b>	Carlos Ledesma Nuevos Principios de Comercialización Internacional para Escenarios Globalizados Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2003  Carlos Morales Troncoso Guía de Exportaciones México, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
<b>METODOLOGIA:</b>	Se trabaja con base en: <ul style="list-style-type: none"><li>• la exposición oral por parte del profesor de los temas correspondientes, así como ejemplos resueltos en el pizarrón.</li><li>• se complementa con la participación activa por parte de los asistentes, tanto en el salón de clase como con ejercicios a resolver extra-clase.</li><li>• Se complementa el aprendizaje con la preparación por parte de los estudiantes, de una breve monografía que se refiera a la manera como se maneja en la actualidad alguno de los tópicos del curso.</li><li>• Resolución de <b>casos cortos y prácticos, en equipo</b>, según el número de alumnos.</li></ul>
<b>EVALUACIÓN:</b>	Para aprobar la materia, los alumnos deberán rendir y aprobar dos exámenes parciales y un examen integrador. Los alumnos que obtengan en cada uno de los exámenes parciales una calificación de entre siete (7) y diez (10) puntos, habrán aprobado la materia con la calificación promedio de los dos parciales, quedando eximidos de rendir el examen integrador. El examen parcial resultará aprobado al obtener una calificación mínima de 4 puntos.  En todos los demás casos, los alumnos deberán rendir el examen integrador, debiendo obtener en el mismo una calificación mínima de cuatro (4) puntos para aprobar la materia. Se deja expresamente aclarado que la nota de los exámenes parciales no se promediará con la del examen integrador y que,



	<p>si ésta última fuera menor a cuatro (4) puntos, el alumno habrá reprobado la materia.</p> <p>Por último, el alumno que repruebe ambos exámenes tendrá desaprobada la materia sin posibilidad de rendir examen integrador.</p>
--	--