



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS**

Diploma y/o Carrera: DIPLOMATURA EN ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN (70)
DIPLOMATURA EN CIENCIAS SOCIALES (25)

Año: 2010

Curso: PLANEAMIENTO COMERCIAL Y GESTIÓN ESTRATÉGICA

Profesor: Jorge E. BONNIN

Carga horaria semanal: 4 (cuatro) horas áulicas y 1 (una) hora extra-áulica.

Horas de consulta extra clase: lunes y jueves de 15 a 16 hs. Otros horarios a convenir.

Créditos: 10 (diez)

Núcleo al que pertenece: Curso Básico electivo (25) / (70)

Tipo de asignatura: TEÓRICO – PRÁCTICA

PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS: Que los estudiantes, a través de un recorrido transversal e integrador acerca de las empresas, sus actividades comerciales e industriales; obtengan conocimientos complementarios sobre la actividad profesional de los futuros graduados en Comercio Internacional y Administración Hotelera. La materia se vincula con los siguientes aspectos de la práctica profesional. Inserción del joven profesional y sus relaciones con los distintos sectores de las empresas y mercados.

CONTENIDOS MINIMOS: Conocimiento de la tipología de las empresas y funciones de las distintas áreas de la misma; producción, comercialización y administración y sus correspondientes sectores de interés. Posible inserción del profesional en la empresa. y su relación con los distintos sectores de la empresa.

CONTENIDOS TEMÁTICOS:

Unidad I:

La empresa, tipología. Empresas industriales y comerciales. Áreas operativas. Administración, Producción, Comercialización. Inserción posible del futuro profesional, en diferentes sectores de la empresa.

Unidad II:

Relación y vinculación de las distintas actividades del profesional con las áreas operativas. Conocimientos complementarios necesarios relacionados con el manejo de información con los distintos sectores operativos; Producción,



Comercialización, Abastecimiento (Compras), Contabilidad, Finanzas y Distribución.

Unidad III:

Relación con el área Producción. Enfoque sistémico. Conocimientos necesarios acerca del producto o servicio, calidad. Costo industrial, elementos. Presupuestos y Planeamiento.

Unidad IV:

Relación con el área Administración. Información del área contable, costos, aspectos impositivos. Área finanzas.

Unidad V:

Relación con el área Comercialización. Marketing y Ventas. Ventajas competitivas y comparativas. Administración de Ventas. Mercado. Presupuestos, aspectos necesarios para su elaboración.

Unidad VI:

Relación con el área de Recursos Humanos (R.R.H.H). Funciones de la misma, remuneraciones, capacitación y gestión.

Unidad VII:

Relación con el área Distribución. Logística de aprovisionamiento, interna y distribución.

Unidad VIII:

La información como elemento competitivo para desarrollo y gestión de negocios. Inteligencia Comercial. Generalidades sobre el comercio electrónico. Usos de las TIC's

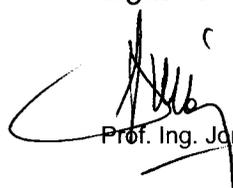
Unidad IX:

Responsabilidad Social Empresaria. Efectos transeconómicos de las empresas. Dumping social y ecológico. Gestión empresarial socialmente responsable. Normativas ISO 26000 y otras

Bibliografía obligatoria:

Op.1 Como exportar e importar; Agustín E. Digier ; 2º Edición Valletta Ediciones ; 2001 - Libro completo

Op.2 Apuntes: Varios en forma digital (la asignatura dispone de una biblioteca digital en un sitio web) e impresos.


Prof. Ing. Jorge E. Bonnin



Op.3 Práctica de la calidad para la gestión de excelencia Autores: Juan Avedissian, Osvaldo Castillo, Tomás Chahin, Ariel Ferrari y Alejandro González Escudero. Ed.: CPCECF - 2006 ISBN 987-1281-03-X - Capítulos 1 a 5

CONTENIDO TEMÁTICO	BIBLIOGRAFÍA
Unidad I: Tipología, áreas de la empresa e inserción profesional	Ops. 2
Unidad II: Relación y vinculación del profesional con las distintas áreas.	Ops. 1 y 2
Unidad III: Relación con el área Producción. Enfoque sistémico	Ops. 2
Unidad IV: Relación con el área Administración.	Ops. 2
Unidad V: Relación con el área Comercialización.	Ops. 2
Unidad VI: Relación con el área de Recursos Humanos (R.R.H.H).	Ops. 2
Unidad VII: Relación con el área Distribución	Ops. 2
Unidad VIII: Información, TIC`s y comercio electrónico	Ops. 2
Unidad IX: Responsabilidad Social Empresaria.	Ops. 2

Bibliografía de consulta:

Op.4 Nuevos principios y fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural

Ledesma Carlos A.- 1ª Ed. Edit. O.D.Buyatti – 2004 - Libro completo

Op.5 Nueva Economía Internacional, Ledesma Carlos A.- 1ª Ed. Edit. O.D.Buyatti – 2005 Libro completo

Op.6 Logística y Turismo: Andrés Muñoz Machado – 1º Ed. Ediciones Díaz de Santos – 2005 - Capítulos Abastecimiento y Logística

Op.7 Los recursos de la Información,: Alfons Cornella - Ed. McGraw-Hill 1994 - Libro completo

Op.8 Gestión de hoteles, una nueva visión: Jesús F. Gallego – Ed. Thomson Paraninfo – 2002



CONTENIDO TEMÁTICO

	BIBLIOGRAFÍA
Unidad I: Tipología, áreas de la empresa e inserción profesional	Ops. 4; 5; 6 y 8
Unidad II: Relación y vinculación del profesional con las distintas áreas.	Ops. 4; 5; 6 y 8
Unidad III: Relación con el área Producción. Enfoque sistémico	Ops.
Unidad IV: Relación con el área Administración.	Ops. 6 y 8
Unidad V: Relación con el área Comercialización.	Ops. 6 y 8
Unidad VI: Relación con el área de Recursos Humanos (R.R.H.H).	Ops. 6 y 8
Unidad VII: Relación con el área Distribución	Ops. 6 y 8
Unidad VIII: Información, TIC`s y comercio electrónico	Ops. 7
Unidad IX: Responsabilidad Social Empresaria.	Ops. -

MODALIDAD DE DICTADO: Presencial. Clases teóricas y trabajos prácticos individuales y grupales, referidos a las unidades temáticas. Cada estudiante deberá presentar una carpeta individual, que formara parte de la **actividad extra áulica**, la misma es de carácter obligatorio para aprobar la materia. Se calificará con Aprobado o Desaprobado.

EVALUACIÓN: Los estudiantes tendrán las siguientes instancias de evaluación; 3 (tres) instancias parciales (dos evaluaciones escritas y un Trabajo Práctico) y 2 (dos) integradores. La nota del Trabajo Práctico se promediará con la nota resultante de la aprobación de los parciales e integradores. En un todo de acuerdo con la Resolución (CS) N°: 04/08.

Se garantizará que los alumnos tengan al menos una instancia parcial de recuperación.

Las opciones existentes para aprobar la materia serán las siguientes:

Promoción del curso: Los alumnos que obtengan una calificación igual o superior a 6 en cada una de las instancias parciales y el promedio de todas estas instancias parciales sea mayor o igual a 7, habrá aprobado el curso con la nota que de este promedio surja (será 7, 8, 9 ó 10), y su promedio con la nota del trabajo práctico.

Aprobación mediante integrador: Aquel alumno que haya obtenido una calificación superior o igual a 4 en la calificación promedio de todas las instancias parciales tendrá derecho a rendir un examen integrador. En caso de obtener una calificación igual o superior a 4 (cuatro) en el examen integrador, el curso se calificará con el resultado de la nota promedio que surja de las calificaciones parciales, el integrador y la nota del Trabajo Práctico.



En el caso de obtener una calificación menor a 4 (cuatro) en el examen integrador el curso será calificado como - Está pendiente de aprobación-. En este último caso el alumno deberá rendir una nueva instancia de integración al finalizar el siguiente cuatrimestre que constará de un examen escrito y de una exposición oral (a criterio de los profesores que constituyan la mesa) la cual estará constituida por el profesor del curso y un colega que designe el área. La calificación que cerrará la nota del curso será la obtenida en esta última instancia de evaluación con más la incidencia de la nota correspondiente al Trabajo Práctico.

Curso desaprobado: El alumno que obtenga una nota promedio de los parciales menor a 4 (cuatro) habrá desaprobado la materia.

Ausente: El alumno que no se presente a alguna de las instancias de evaluación, ya sea parcial o la correspondiente al integrador, será considerado ausente en el curso. Salvo circunstancias debidamente justificadas ante el profesor, quien tendrá absoluta libertad de consideración respecto del caso, además de la libertad para reestructurar, en parte, la forma de evaluación para este caso particular.



Prof. Ing. Jorge E. Bonnin