



Ministerio de Cultura y Educación
Universidad Nacional de San Luis
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales
Departamento: Ciencias Económicas
Área: Administración

(Programa del año 2026)
(Programa en trámite de aprobación)
(Presentado el 21/04/2026 17:05:57)

I - Oferta Académica

Materia	Carrera	Plan	Año	Período
Administración de la Comercialización	LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN	07/19	2026	1° cuatrimestre

II - Equipo Docente

Docente	Función	Cargo	Dedicación
PEROTTI PINCIROLI, LUCIANO FED	Prof. Responsable	P.Adj Exc	40 Hs
ALTAMIRANO, JORGE EDUARDO	Prof. Colaborador	P.Adj Exc	40 Hs
LEQUIN VARGAS, YAMILA	Auxiliar de Práctico	A.1ra Semi	20 Hs

III - Características del Curso

Credito Horario Semanal				
Teórico/Práctico	Teóricas	Prácticas de Aula	Práct. de lab/ camp/ Resid/ PIP, etc.	Total
4 Hs	Hs	Hs	2 Hs	6 Hs

Tipificación	Periodo
C - Teoría con prácticas de aula	1° Cuatrimestre

Duración			
Desde	Hasta	Cantidad de Semanas	Cantidad de Horas
11/03/2026	26/06/2026	15	90

IV - Fundamentación

Los contenidos del presente programa se han seleccionado teniendo en cuenta incumbencias, alcance y perfil del graduado en Administración establecido en la Ordenanza N° 007/99, Plan de Estudio de la carrera de la Licenciatura en Administración, como así también los contenidos mínimos establecidos en dicha ordenanza para la presente asignatura. El alumno, a partir de las asignaturas previas, ha obtenido una visión general de las ciencias y disciplinas que la comercialización requiere para abordar en forma integral un proceso complejo y dinámico (administración, sociología, psicología, economía, estadística, etc.)

Estando dirigido a futuros graduados en administración, este curso deberá proporcionar al alumno bases teórico prácticas que le permitan adquirir una capacitación óptima dentro de un área específica, ubicarse dentro del momento histórico – cultural y desarrollar capacidades para analizar problemas y nuevas situaciones, evaluar alternativas, tomar decisiones meditadas y ponerlas en práctica para alcanzar resultados concretos.

En esta asignatura se analiza la relación de la organización con el mercado, las principales decisiones que los responsables del área comercial de una organización enfrentan para equilibrar sus objetivos y recursos por un lado, y las necesidades y oportunidades del mercado por el otro, utilizando los instrumentos básicos del marketing. En ambientes cambiantes y competitivos, las organizaciones persiguen la creación de valor que les permita desarrollar ventajas competitivas para hacer rentables sus negocios; para alcanzar este objetivo se requiere de una gestión orientada al cliente donde el intercambio surge como el concepto fundamental implícito en esta relación.

El eje estructural de esta asignatura es el Proceso Comercial, reconociendo la diversidad de las variables intervinientes y

complejidad en su dinámica. Primero con una visión integral y sistémica para luego analizar cada una de sus partes, con el propósito de abordar la mezcla comercial para generar valor a través de un proceso de intercambio con los consumidores-usuarios-clientes, inculcando una clara conciencia de la responsabilidad social y ética de las organizaciones en interacción con el medio.

En general el programa se desarrollará tratando de lograr el equilibrio y complemento de los conceptos teóricos y los procedimientos prácticos, motivando la investigación y profundización de los distintos temas necesarios para diseñar y aplicar con eficacia y eficiencia las estrategias comerciales.

Las clases asignadas al tratamiento de los temas del programa no se reducirán a exposiciones del profesor sino que, con la activa participación de los alumnos, se operará un constante diálogo de los alumnos entre sí y de éstos con el profesor. Es fundamental que los alumnos razonen permanentemente sobre el sentido implícito de los temas que se están desarrollando. Los trabajos prácticos elegidos permitirán aprovechar los conocimientos teóricos impartidos de manera tal que se logre la comprensión global del problema, posibilitando al alumno las aplicaciones concretas. En orden a intentar el logro de los objetivos de la cátedra, el curso ha sido diseñado para desarrollar teóricamente los temas del programa además del análisis y comentario de lecturas, acontecimientos de actualidad, comentarios de especialistas, discusión de experiencias, casos reales y mesas redondas o paneles sobre problemas de comercialización.

Es indudable que éste propósito lleva implícita la necesidad casi ineludible de asistir regularmente a las clases teóricas y prácticas de forma tal que en el grupo de trabajo impere un diálogo fluido entre todos sus integrantes, ya sean docentes o estudiantes.

V - Objetivos / Resultados de Aprendizaje

Objetivos Generales:

Dotar al alumno de los conocimientos humanísticos, científicos y técnicos necesarios para desempeñarse con profesionalidad dentro del área comercial, entendiendo el concepto de la comercialización-marketing con un criterio amplio.

Brindar una comprensión del mix comercial, para la adopción de decisiones racionales, creativas y oportunas frente a la real situación de mercado que plantean los problemas comerciales.

Propiciar la integración de las herramientas conceptuales y prácticas con otras disciplinas.

Objetivos Específicos.

Dotar al alumno del marco conceptual de la materia que le permita comprender los fundamentos del marketing y diseñar estrategias comerciales para situaciones específicas

Entrenar al alumno en la solución de situaciones reales y complejas a través del análisis de las relaciones de las organizaciones con su micro y macro entorno.

Desarrollar la capacidad de expresarse fluida y correctamente tanto en forma oral como escrita.

Inculcar una clara conciencia de la responsabilidad social de la empresa y ética empresarial.

Fomentar el espíritu de participación, compromiso e innovación continua.

VI - Contenidos

I. FUNDAMENTOS.

1. Introducción y conceptos básicos.

Significado de la comercialización. Conceptos básicos: necesidades, deseos y demandas; bienes, servicios; intercambio.

Valor para el cliente. Las variables del marketing o mezcla comercial (4P): Producto, Precio, Plaza y Promoción- .

2. La función comercial, la empresa y su entorno.

. Sistema comercial, elementos, variables intervinientes y sus relaciones. Identificación de oportunidades de mercado. Macro y Micro entorno: variables e influencia en la Función Comercial. Distintas filosofías en la gestión comercial. El Proceso de Marketing: Etapas e importancia. Plan comercial: naturaleza y contenido.

3. Información comercial e investigación de mercados.

Sistemas de Información y la información comercial. Proceso de desarrollo de la Información Comercial. Subsistemas de Información Comercial: Inteligencia de Marketing, Datos y registros internos, Subsistema de apoyo a la toma de decisiones e Investigación de Mercado.

II. ANÁLISIS COMERCIAL.

4. El mercado y el comportamiento de los consumidores.

Concepto. Clasificación del mercado. Mercado de consumo: características, participantes, influencias.

Comportamiento del consumidor. Influencias en la decisión de compra: factores culturales, sociales, personales y psicológicos. Estímulos comerciales. Mercado de organizaciones: nociones generales.

5. Segmentación del mercado y posicionamiento.

Pasos para segmentar un Mercado. Bases de segmentación. Segmento de mercado. Requisitos de los segmentos del mercado y para una correcta segmentación. El mercado meta: criterios de selección. Diseño de una estrategia de Posicionamiento y diferenciación.

III. ESTRATEGIA COMERCIAL

6. Decisiones sobre el Producto y mezcla de productos.

Concepto. Línea y mezcla de productos. Clasificación. Principales decisiones sobre Producto: Decisiones sobre artículo individual, Línea de Productos y Mezcla de Productos. Desarrollo de nuevos productos. El ciclo de vida del producto y la estrategia comercial.

7. Decisiones sobre el Precio.

Concepto e importancia. Objetivos. Métodos de fijación de precios: costo, competencia, valor para el consumidor. Ajustes en los precios. Cambios en los precios: reacción de consumidores, competidores y la empresa.

8. Decisiones sobre Distribución.

Canales de distribución. Concepto. Diseño de canales comerciales. Selección y cobertura. Distribución comercial: mayoristas, minoristas. Sistemas integrados de distribución: sistemas verticales y horizontales.

9. Decisiones sobre Promoción.

Comunicación integrada de Marketing. El proceso de comunicación y la mezcla promocional: Publicidad, Promoción de Ventas, Ventas Personales, Relaciones Públicas y Marketing directo. Importancia de la selección de las herramientas apropiadas. Proceso para una comunicación eficaz: Público meta, Objetivos, Diseño del Mensaje, Selección de los medios y la fuente, retroalimentación.

VII - Plan de Trabajos Prácticos

Los trabajos prácticos servirán para mostrar al alumno las principales aplicaciones de los conocimientos teóricos; se tratará de resolver los interrogantes o dudas que puedan surgir en la aplicación de conocimientos a la región.

Para el desarrollo de los trabajos prácticos se requiere:

- la lectura completa de la bibliografía obligatoria de estudio, así como de los artículos que se indiquen oportunamente,
- la realización de los trabajos prácticos en forma individual y grupal en las fechas fijadas,
- presentación escrita de informes.

Con la finalidad de lograr la comprensión de uno de los procesos principales de toda organización, se intentará acercar a los alumnos al mundo de la comercialización, sus variables y su entorno, a través de Clases prácticas con discusión programada: resolución de casos, discusión de vídeos y artículos de actualidad, análisis y reflexión de lecturas sobre los distintos temas que se aborden en clase, diseño de una propuesta de investigación de mercados, entre otros.

Es requisito indispensable el conocimiento teórico para garantizar la comprensión y resolución de trabajos prácticos, por lo tanto, para el desarrollo se requiere:

- la lectura completa de la bibliografía obligatoria de estudio, así como de los artículos que se indiquen oportunamente;
- la realización de los trabajos prácticos en forma individual y grupal en las fechas fijadas.

Los trabajos prácticos que se desarrollarán en el cuatrimestre serán evaluados y su aprobación forma parte de la condición para alcanzar la regularidad en la asignatura.

VIII - Regimen de Aprobación

ALUMNOS REGULARES.

Para regularizar la asignatura, los alumnos deberán:

- o Asistir como mínimo al 80% de las clases teórico prácticas.
- o Desarrollar y aprobar al menos el 80% del programa de trabajos prácticos. En caso de ser necesario podrán ser revisados, corregidos y reentregados a través de la plataforma correspondiente
- o Aprobar tres (3) evaluaciones escritas, las que tendrán sus respectivos recuperatorios.

RÉGIMEN DE ALUMNOS LIBRES.

El alumno que no hubiera dado cumplimiento a las condiciones requeridas para regularizar la asignatura será considerado alumno libre.

El alumno que rinde en condición de libre, deberá:

- o Superar un examen escrito eliminatorio sobre temas del programa analítico.
- o Superar una evaluación oral sobre la base de las unidades del programa analítico.
- o Presentar, con 10 días de antelación a la fecha de examen, una carpeta individual que contenga un trabajo práctico integral o plan de marketing.

IX - Bibliografía Básica

- [1] Dada la disponibilidad de ejemplares existentes en biblioteca, los alumnos podrán utilizar la siguiente bibliografía básica:
- [2] - Kotler, Philip y Armstrong, Gary (2011) Marketing: versión para Latinoamérica. Editorial Pearson Educación, México, 11a. ed.
- [3] - Kotler, Philip (2005) Marketing. Editorial Prentice Hall, 10a ed.
- [4] - Kotler, Philip y Armstrong, Gary (2001) Marketing. Editorial Pearson Educación. 8ª edición.
- [5] - Kotler, Philip. (1996) Dirección de la Mercadotecnia. Editorial Prentice Hall. 7ª edición.
- [6] - Kotler, Philip. (1987) Mercadotecnia. Editorial Prentice Hall.
- [7] - Kotler, Philip. (1971) Dirección de Mercadotecnia. Editoria Diana.
- [8] - Churchill Jr., Gilbert. (2003) Investigación de Mercados. Editorial Thomson. 4ª edición.
- [9] - Weiers, Ronald. (1993) Investigación de Mercados. Editorial Prentice Hall

X - Bibliografía Complementaria

- [1] Dada la disponibilidad de ejemplares existentes en biblioteca, los alumnos podrán utilizar la siguiente bibliografía básica:
- [2] - Kotler, Philip y Armstrong, Gary (2011) Marketing: versión para Latinoamérica. Editorial Pearson Educación, México, 11a. ed.
- [3] - Kotler, Philip (2005) Marketing. Editorial Prentice Hall, 10a ed.
- [4] - Kotler, Philip y Armstrong, Gary (2001) Marketing. Editorial Pearson Educación. 8ª edición.
- [5] - Kotler, Philip. (1996) Dirección de la Mercadotecnia. Editorial Prentice Hall. 7ª edición.
- [6] - Kotler, Philip. (1987) Mercadotecnia. Editorial Prentice Hall.
- [7] - Kotler, Philip. (1971) Dirección de Mercadotecnia. Editoria Diana.
- [8] - Churchill Jr., Gilbert. (2003) Investigación de Mercados. Editorial Thomson. 4ª edición.
- [9] - Weiers, Ronald. (1993) Investigación de Mercados. Editorial Prentice Hall

XI - Resumen de Objetivos

OBJETIVOS GENERALES.

- Dotar al alumno de los conocimientos humanísticos, científicos y técnicos necesarios para desempeñarse con profesionalidad dentro del área comercial, entendiendo el concepto de la comercialización-marketing con un criterio amplio.
- Propiciar la integración de las herramientas conceptuales y prácticas con otras disciplinas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Dotar al alumno del marco conceptual de la materia que le permita comprender los fundamentos del marketing y diseñar estrategias comerciales para situaciones específicas
- Entrenar al alumno en la solución de situaciones reales y complejas a través del análisis de las relaciones de las organizaciones con su micro y macro entorno.

XII - Resumen del Programa

FUNDAMENTOS.

Introducción y conceptos básicos. La función comercial, la empresa y su entorno.
Información comercial e investigación de mercados.

ANÁLISIS COMERCIAL.

El mercado, la competencia, y el comportamiento de los consumidores.

Segmentación del mercado y posicionamiento.

ESTRATEGIA COMERCIAL

Decisiones sobre el Producto y mezcla de productos.

Decisiones sobre el Precio.

Decisiones sobre Distribución.

Decisiones sobre Promoción.

XIII - Imprevistos

Ante cualquier eventualidad que impida el normal desarrollo de la asignatura se prevé la utilización de medios virtuales y herramientas especiales con el objeto de dar cumplimiento a los objetivos del programa.

Mails de contacto: lfperotti@gmail.com ; yamilalequinvargas@gmail.com

XIV - Otros

ELEVACIÓN y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA	
	Profesor Responsable
Firma:	
Aclaración:	
Fecha:	