



Ministerio de Cultura y Educación

RESOLUCION N°

073



1998 - Año de los Municipios



BUENOS AIRES, 14 ABR. 1998

VISTO el expediente N° 8.772/97 del registro del Ministerio de ~~Cultura~~ Educación, por el cual la UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA, solicita el otorgamiento de reconocimiento oficial y la validcz nacional, para los títulos de analista en **MARKETING Y LICENCIADO EN COMERCIALIZACION**, según lo aprobado por Resolución Rectoral N° 008/98, y

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con lo dispuesto por los artículos 29, incisos d) y e) y 42 de la Ley de Educación Superior N° 24.521, es facultad y responsabilidad exclusiva de las Instituciones Uníversitarias la creación de carreras de grado y la formulación y desarrollo de sus planes de estudio, así como la definición de los conocimientos y capacidades que tales títulos certifican y las actividades para las que tienen comptencia sus posccdorcs, con las únicas excepciones de los *supuestos* de Instituciones Universitarias Privadas con autorización provisoria y los títulos incluídos en la nómina que prevé el artículo 43 de la Ley aludida, situaciones en las que se requiere un control específico del Estado.

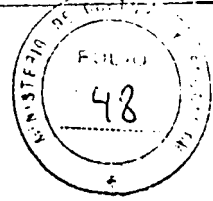
Que por no estar en el presente, los títulos de que se trata, comprendidos en ninguna de esas excepciones, la solicitud de la Universidad debe ser considerada como el ejercicio de sus facultades exclusívas, y por lo tanto la intervención de este Ministerio debe limitarse únicamente al control de legalidad del procedimiento seguido por la Institución para su aprobación, que el plan de estudios respete In carga horaria mínima fijada por este Ministerio en la Resolución Ministerial N° 6 del 13 de cncro de 1997, sin perjuicio de que

Handwritten signatures and initials:
Ls
Wf
W
H
Su.
C

678



"1998 - Año de los Municipios"



RESOLUCION N° 678

Ministerio de Cultura y Educación

oportunamente, estos títulos puedan ser incorporados a 4 nómina que prevé el artículo 43 y deba cumplirse en esa instancia con las exigencias y condiciones que correspondan

Que en consecuencia tratándose de una Institución Universitaria Igualmente constituida; habiéndose aprobado la carrera respectiva por la Resolución Rectoral, ya mencionada, no advirtiéndose defectos formales en dicho trámite y respetando el plan de estudios la carga horaria mínima establecida en la Resolución Ministerial N°6/97, corresponde otorgar el reconocimiento oficial a los títulos ya enunciados que expide la UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA, con el efecto consecuente de su validez nacional.

Que los Organismos Técnicos de este Ministerio han dictaminado favorablemente a 1° solicitado.

Que las facultades para dictar el presente acto resultan de lo dispuesto en los artículos 41 y 42 de la Ley N°24.521 y de los incisos 8), 10) y 11) del artículo 21 de la Ley de Ministerio-t.o. 1992.

Por ello y atento a lo aconsejado por la SECRETARIA DE POLÍTICAS UNIVERSITARIAS

LA MINISTRA DE CULTURA Y EDUCACION

RESUELVE:

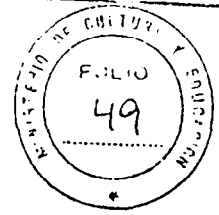
ARTICULO 1°.- Otorgar reconocimiento oficial y su consecuente validez nacional a los títulos de ANALISTA EN MARKETING Y LICENCIADO EN COMERCIALIZACION, que expide la UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA, con el plan de estudios y duración de la respectiva carrera que se detalla en el ANEXO II de la presente Resolución.

Handwritten initials 'yk' and '4'

Handwritten initials 'W', 'S', and 'M'

Handwritten signature 'Sen.'

Handwritten signature 'C'



Ministerio de Cultura y Educación

ARTICULO 2°. Considerar como actividades para las que tienen competencias los poseedores de estos títulos, las incluidas por la Universidad como "alcances del título" con el ANEXO I de la presente Resolución.

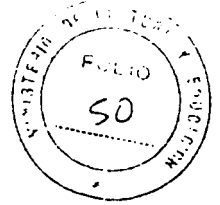
Handwritten initials

ARTICULO 3°. El reconocimiento oficial y la validez nacional que se otorga a los títulos mencionados en el artículo 1°, quedan sujetos a las exigencias y condiciones que correspondan cumplimentar en el caso de que los mismos sean incorporados a la nómina de títulos que requieran el control específico del Estado, según lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley de Educación Superior.

ARTÍCULO 4°. Regístrese, comuníquese y archívese.

Handwritten notes and initials

Lc. SUSANA BEATRIZ DECIBE
MINISTRA DE CULTURA Y EDUCACIÓN



Ministerio de Cultura y Educación

ANEXO I

ALCANCES DE LOS TITULOS DE ANALISTA EN MARKETING QUE EXPIDE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA

- Colaborar en equipos de estudio o personalmente: en búsqueda de datos, procesamiento y análisis de la información.
- Analizar y aplicar estrategias competitivas, de productos y de precios.
- Analizar y ejecutar planes de distribución y de ventas.

ALCANCES DEL TITULO DE LICENCIADO EN COMERCIALIZACION QUE EXPIDE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

- Desempeñar y dirigir tareas de comercialización en todo tipo de emprendimiento económico, industrial, o comercial.
- Realizar y dirigir tareas de búsqueda de datos, procesamiento de datos e investigación de mercado.
- Diseñar estrategias competitivas de productos y de precios.
- Planificar ventas de empresas o emprendimientos comerciales, supervisando la publicidad correspondiente.
- Dirigir, diseñar y ejecutar planes de distribución de productos comercializables.
- Organizar tareas de comercialización internacional, estudiando las condiciones de los mercados y las estrategias correspondientes.
- Realizar análisis, estudios y proyectos sobre oportunidad o conveniencia de mercado para exportación e importación.
- Efectuar asesoramiento específico sobre mercados, productos y servicios a las representaciones diplomáticas argentinas en el exterior o embajadas extranjeras acreditadas ante la República.
- Realizar estudios y proyectos de promoción y políticas industriales, mineras, agropecuarias, comerciales, energéticas, de **transporte y** de infraestructura en sus aspectos y posibilidades de comercialización.
- Efectuar análisis estudios y estrategias sobre desarrollo y lanzamiento o discontinuación de productos y servicios.
- Realizar análisis y estudios referentes a las políticas y métodos de comercialización de productos y servicios
- Efectuar análisis y estudios sobre la estructura de costos de comercialización de productos y servicios.
- Realizar análisis y estudios referentes a políticas y fijación de precios de productos y servicios.
- Efectuar análisis y estudios referentes a publicidad, promoción y desarrollo de canales de distribución de productos y servicios, así como de las estrategias y políticas correspondientes.
- Realizar peritajes en cuestiones de comercialización de todos los fueros en el orden judicial.

ls
 W
 AS

N° 678



RESOLUCION N° 678



Ministerio de Cultura y Educación

ANEXO II

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

TITULOS: ANALISTA EN MARKETING y LICENCIADO EN COMERCIALIZACION

PLAN DE ESTUDIOS

COD.	ASIGNATURAS	DEDIC.	CARGA HORARIA SEMANAL	CARGA HORARIA TOTAL.	CORRELATIVIDAD
------	-------------	--------	-----------------------	----------------------	----------------

PRIMER AÑO

01	Introducción al "Marketing"	C	6	96	-
02	Análisis Cuantitativo	C	4	64	-
03	Técnicas de Venta	C	3	48	-
04	Publicidad y Promoción	C	5	80	-
05	"Marketing" de Servicios	C	5	80	-
06	Estadística	C	5	80	02
07	Comportamiento del Consumidor	C	3	48	-
08	Costos	C	6	96	-

SEGUNDO AÑO

09	Informática Aplicada	C	5	80	-
10	Economía	C	4	64	-
11	Investigación de Mercado	C	6	96	-
12	Dirección de Ventas	C	3	48	-
13	Política de Precios	C	6	96	10
14	Política de Productos	C	6	96	-
15	Técnicas de la Comunicación	C	4	64	-
16	Etica y Deontología Profesional	C	3	48	-

TERCERAÑO

17	Comercialización Internacional	C	3	48	-
18	Finanzas	C	6	96	-
19	Dirección Comercial	C	6	96	-
20	Relaciones Institucionales	C	4	64	-
21	Derecho Aplicado I	C	3	48	-
22	Administración de Pymes	C	3	48	-
23	Desarrollo de una Campaña Comercial	C	6	96	-
24	Canales de Distribución	C	5	80	-
25	Contabilidad Gerencial	C	3	48	-

CARGA HORARIA TOTAL DEL TITULO DE ANALISTA EN MARKETING: 1.808 Horas

Handwritten initials

Handwritten signature

N° 678



RESOLUCION N° 678

"1998 - Año de los Municipios"



Ministerio de Cultura y Educación

COD.	ASIGNATURAS	DEDIC.	CARGA HORARIA SEMANAL	CARGA HORARIA TOTAL	CORRELATIVIDAD
------	-------------	--------	-----------------------	---------------------	----------------

CUARTO AÑO

26	Metodología de la Investigación	C	5	80	
27	Modelos Cuantitativos de Aplicación a la Comercialización	C	4	64	-
28	Técnicas de Negociación	C	4	64	-
29	Derecho Aplicado II	C	3	48	21
30	Teología I	C	3	48	
31	Seminario	C	6	96	-
32	Evaluación de Proyecto	C	5	80	-
33	Administración de Recursos Humanos	C	3	48	-
34	Economía para la toma de Decisiones	C	4	64	-
35	Creatividad	C	4	64	-
36	Teología II	C	3	48	30
37	Seminario	C	7	112	-

OTRO REQUISITO:

-Aprobar un trabajo de TESIS, bajo la guía de un profesor orientador de Tesis, el alumno deberá elaborar un trabajo de investigación que signifique un aporte referido a la economía de las empresas, y su aplicación en un área determinada. Una vez aprobado por el docente a cargo, deberá ser defendido ante un tribunal. Su aprobación es condición para recibir el título de **Licenciado en Comercialización**.

CARGA HORARIA TOTAL DEL TITULO DE LICENCIADO EN COMERCIALIZACION: 2.624 horas

W
 P
 P.