



Ministerio de Cultura y Educación

RESOLUCION N° 1223



BUENOS AIRES, 20 OCT 1999

VISTO el expediente N°8772/97 del registro del Ministerio de Cultura y Educación, por el cual la UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA, solicita el otorgamiento de reconocimiento oficial y la validez nacional para los títulos de TECNICO UNIVERSITARIO EN GESTION DE MARKETING, ANALISTA EN MARKETING y LICENCIADO EN COMERCIALIZACION, según lo aprobado por las Resoluciones Rectorales Nros. 32/99 y 98/99, 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 Universitarias la creación de carreras de grado y la formulación y desarrollo de sus planes de estudios, así como la definición de los conocimientos y capacidades que tales títulos certifican y las actividades para las que tienen competencia sus poseedores, con las únicas excepciones de los supuestos de Instituciones Universitarias Privadas con autorización provisoria y los títulos incluidos 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 exclusivas, 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 la carga horaria mínima fijada por este Ministerio en la Resolución Ministerial N° 6 del 13 de enero de 1997, sin perjuicio de que

[Firmas manuscritas]



Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCIÓN N° 1228



oportunamente, estos títulos puedan ser incorporados a la 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 legalmente constituida; habiéndose aprobado la carrera respectiva por las Resoluciones Rectorales, ya mencionadas, 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 lo 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 Ministerios -t.o. 1992.

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

EL MINISTRO DE CULTURA Y EDUCACION

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Otorgar reconocimiento oficial y su consecuente validez nacional a los títulos de TECNICO UNIVERSITARIO EN GESTION DE MARKETING, 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.

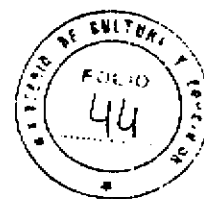
[Handwritten signatures and initials]

1228



"1999 - Año de la Exportación"

Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCIÓN N° 1228



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

ARTICULO 3°.- El reconocimiento oficial y la validez nacional que se otorga a los títulos mencionados en el artículo 1°, queda sujeto a las exigencias y condiciones que corresponda 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.

ARTICULO 4°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

DR. MANUEL GILBERTO GONZALEZ
MINISTRO DE CULTURA Y EDUCACION



Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCION N° 1228

ANEXO I

ALCANCES DEL TITULO DE TECNICO UNIVERSITARIO EN GESTION DE MARKETING QUE EXPIDE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA.

- Colaborar en el análisis y estudio cualicuantitativos de mercados locales, regionales, nacionales o internacionales, así como proyecciones de oferta y demanda de productos y servicios.
- Colaborar en análisis, estudios y proyectos sobre oportunidad o conveniencia de mercado.
- Colaborar en análisis y estudios referentes a las políticas y métodos de comercialización de productos y líneas de productos y servicios.
- Colaborar en análisis y estudios referentes a publicidad, promoción y desarrollo de canales de distribución de productos y servicios.
- Colaborar en análisis y estudios sobre estructura de costos de comercialización de productos y servicios.

ALCANCES DEL TITULO DE ANALISTA EN MARKETING QUE EXPIDE LA UNIVERSIDAD CATOLICA 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.

[Handwritten signatures and initials]

Nº 1228



Ministerio de Cultura y Educación

RESOLUCIÓN Nº 1228

"1999 - Año de la Exportación"



***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.

1228



"1999 - Año de la Exportación"

Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCION N° 1228



- 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.

GA

PA
W
W
W
W
W

1228



Ministerio de Cultura y Educación

RESOLUCION N°

1228

"1999 - Año de la Exportación"



ANEXO II

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

TITULOS: TECNICO UNIVERSITARIO EN GESTION DE MARKETING, ANALISTA EN
MARKETING y LICENCIADO EN COMERCIALIZACION.

PLAN DE ESTUDIOS

COD.	ASIGNATURAS	DEDIC.	CARGA HORARIA SEMANAL	CARGA HORARIA TOTAL	CORRELA- TIVIDAD
------	-------------	--------	-----------------------------	---------------------------	---------------------

PRIMER AÑO

Primer Cuatrimestre

01	Análisis Cuantitativo I (Matemática)	C	4	40	-
02	Economía para Empresarios (Microeconomía)	C	5	80	-
03	Fundamentos de la Administración Estratégica	C	5	80	-
04	Fundamentos de Marketing	C	5	80	-
05	Comportamiento Organizacional	C	4	40	-
06	Filosofía I	C	3	48	-

Segundo Cuatrimestre

07	Economía y Negocios (Macroeconomía)	C	5	80	02
08	Marketing Estratégico I	C	5	80	03-04
09	Análisis Cuantitativo II (Estadística Aplicada)	C	5	80	01
10	Innovación y Creatividad	C	4	40	-
11	Administración Financiera	C	6	60	-
12	Filosofía II	C	3	48	-

E

PA

Zf

W
ps
mt



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

SEGUNDO AÑO

Primer Cuatrimestre

13	Marketing Estratégico II	C	5	80	07
14	Investigación de Mercados I	C	5	80	07-08
15	Comportamiento del Consumidor	C	3	64	-
16	Marketing de Servicios	C	3	72	07
17	Administración Publicitaria	C	4	80	07-09
18	Teología I	C	2	32	-

Segundo Cuatrimestre

19	Investigación de Mercados II	C	5	80	11-13
20	Marketing Internacional	C	5	80	11
21	Gestión de Negocios	C	6	80	11-12-13-14
22	Aspectos Legales de los Negocios	C	5	80	-
23	Teología II	C	2	32	-
24	Trabajo de Aplicación	C	*		

Trabajo de Aplicación: Para obtener el título de pregrado de Técnico Universitario en Gestión de Marketing los alumnos deberán realizar un trabajo integrador en el cual apliquen las herramientas aprendidas durante el desarrollo de la carrera en las distintas asignaturas.

Para ello aplicará un proceso metodológico claro para detectar mercados atractivos y construir en ellos ventajas competitivas sostenibles en el tiempo conjugando el pensamiento táctico y estratégico aprendido.

El trabajo de aplicación podrá tener distintos alcances según lo realice para un sector productivo, una empresa o un producto y/o servicio particular, pero sea cual fuere el tema elegido deberá cumplir los requisitos de integralidad, claridad, practicidad y flexibilidad.

SE OTORGA EL TITULO DE TECNICO UNIVERSITARIO EN GESTION DE MARKETING

1223



Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCIÓN N° 1223



COD.	ASIGNATURAS	DEDIC.	CARGA HORARIA SEMANAL	CARGA HORARIA TOTAL	CORRELA-TIVIDAD
------	-------------	--------	-----------------------	---------------------	-----------------

TERCER AÑO

25	Administración de PyMES	C	5	96	03
26	Estrategias de Marketing	A	5	90	03-04
27	Metodología de Investigación	C	5	96	-
28	Escenarios de Negocios	A	4	60	03-04-10
29	Psicología del Consumidor	C	3	50	-
30	Derecho Empresarial	C	3	60	19
31	Evaluación de Proyectos	A	4	140	10
32	Doctrina Social	A	3	48	-
33	Práctica Profesional	C	*		

SE OTORGA EL TITULO DE ANALISTA EN MARKETING

CUARTO AÑO

34	Simulación de Negocios	A	4	60	-
35	Economía Internacional	A	5	80	02-06
36	Sociología de Empresas	C	4	40	-
37	Marketing Agropecuario	C	5	80	04-22
38	Negociaciones Internacionales	C	4	80	-
39	Técnicas de Ventas y Desarrollo Personal	C	5	80	-
40	Etica Profesional	C	3	48	-
41	Tesis	*			

SE OTORGA EL TITULO DE LICENCIADO EN COMERCIALIZACION

NOTA:

* Aprobadas todas las asignaturas.

[Handwritten signatures and initials]

Nº 1228



"1999 - Año de la Exportación"

Ministerio de Cultura y Educación RESOLUCIÓN Nº 1228

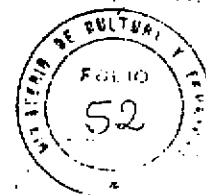


CARGA HORARIA TOTAL DE CADA UNO DE LOS TITULOS COMPLEMENTADAS CON OTROS REQUISITOS

Actividades	Técnico Universitario en Gestión de Marketing	Analista en Marketing	Licenciado en Comercialización	Total
Programa del Curso	1516	640	468	2624
Idioma Extranjero – Inglés	200	100	150	450
Trabajo de Aplicación	200	-	-	200
Actividades Extracurriculares	50	100	100	250
Informática Aplicada	100	100	100	300
Totales Carga Horaria	2066 hs.	3006 hs.	3824 hs.	-

Handwritten signatures and initials:
 - A large signature on the left.
 - A signature below it.
 - A large arrow pointing right.
 - A signature below the arrow.
 - A signature at the bottom left.

RESOLUCION N° 1828



1828

Autorización Definitiva - Decreto N° 491 (02/09/82)

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

RESOLUCION NRO 98/99

En el Campo Castañares, sito en la Ciudad de Salta, Capital de la Provincia del mismo nombre, República Argentina, sede de la Universidad Católica de Salta, a los veintiocho días del mes de abril de mil novecientos noventa y nueve;

VISTO : el Expediente por el que se tramita, ante la Dirección Nacional de Gestión Universitaria, la reforma no estructural del Plan de Estudios de la Carrera de Técnico Universitario en Gestión de Marketing y del Plan de Estudios de la Licenciatura en Comercialización; y

CONSIDERANDO : que la Dirección Nacional de Gestión Universitaria ha observado el Anexo de la Resolución Rectoral Nro. 32/99 en cuanto a la denominación del Título de Pre-Grado allí consignado como: "Analista en Comercialización", habiendo debido denominarse: "Analista en Marketing", todo ello de conformidad a la Resolución Ministerial Nro. 678/98, que se trata de un error involuntario en la transcripción, el que debe subsanarse; que en la parte dispositiva de la Resolución Rectoral Nro. 32/99- Art. 1- la denominación de dicho Título figura correctamente;

EL VICERRECTOR ACADEMICO DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA A CARGO DE RECTORADO

RESUELVE:

- 1.- Modificar la denominación del Título de: "Analista en Comercialización" por el de: "Analista en Marketing", consignado erróneamente en el Anexo de la Resolución Rectoral Nro. 32/99, correspondiente a la reforma no estructural del Plan de Estudios de Licenciatura en Comercialización.
- 2.- Incorporar como Anexo de la presente Resolución, la reforma no estructural del Plan de Estudios de Licenciatura en Comercialización, con la reforma de la denominación del Título de Pre-Grado a otorgar al finalizar el 3er. Año: "Analista en Marketing".
- 3.- Comunicar a: Vicerrectorado Académico, Vicerrectorado Administrativo, Secretaría General, Facultad de Economía y Administración y Escuela de Negocios.
- 4.- Remitir copia autenticada de la presente Resolución a la Dirección Nacional de Gestión Universitaria.
- 5.- Registrar, reservar el original, publicar en el Boletín Oficial de la Universidad Católica de Salta y archivar.



N° 1223

RESOLUCION N° 1223

Pellegrini 790: Tel. (087) 233666/234504/233684/235146 - Fax (087) 233948

[Handwritten signature]



RESOLUCION N° 1228
ANEXO DE LA RESOLUCION Nro. 98/99



Autorización Definitiva - Decreto N° 491 (02/09/02)

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

PLAN DE ESTUDIOS

GRADO ACADEMICO: LICENCIATURA EN COMERCIALIZACION

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

PRIMER AÑO

1° Cuatrimestre

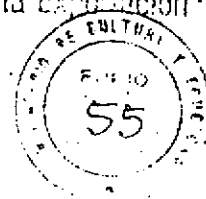
01	Análisis Cuantitativo I (Matemática)	C	4	40	
02	Economía para Empresarios (Microeconomía)	C	5	80	
03	Fundamentos de la Administración Estratégica	C	5	80	
04	Fundamentos de Marketing	C	5	80	
05	Comportamiento Organizacional	C	4	40	
06	Filosofía I	C	3	48	

2° Cuatrimestre

07	Economía y Negocios (Macroeconomía)	C	5	80	02
08	Marketing Estratégico I	C	5	80	03-04
09	Análisis Cuantitativo II (Estadística Aplicada)	C	5	80	01
10	Innovación y Creatividad	C	4	40	
11	Administración Financiera	C	6	60	
12	Filosofía II	C	3	48	

223

RESOLUCION N° 1223



Autorización Definitiva - Decreto N° 491 (02/09/82)

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

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

SEGUNDO AÑO 3° Cuatrimestre

13	Marketing Estratégico II	C	5	80	07
14	Investigación de Mercados I	C	5	80	07-08
15	Comportamiento del Consumidor	C	3	64	
16	Marketing de Servicios	C	3	72	07
17	Administración Publicitaria	C	4	80	07-09
18	Teología I	C	2	32	

4° Cuatrimestre

19	Investigación de Mercados II	C	5	80	11-13
20	Marketing Internacional	C	5	80	11
21	Gestión de Negocios	C	6	80	11-12-13-14
22	Aspectos Legales de los Negocios	C	5	80	
23	Teología II	C	2	32	
24	Trabajo de Aplicación				

Aprobadas todas las asignaturas

228

RESOLUCION N° 228



Pellegrini 790: Tel. (087) 233666/234501/233684/235146 - Fax (087) 233948
Ciudad Universitaria - Campo Castañares: Tel. (087) 253666/253690 - Tel./Fax 253270

República Argentina

RESOLUCION N° 1223



Autorización Definitiva - Decreto N° 491 (02/09/82)

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

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

TERCER AÑO

25	Administración de PYMES	C	5	96	03
26	Estrategias de Marketing	A	5	90	03-04
27	Metodología de Investigación	C	5	96	
28	Escenarios de Negocios	A	4	60	03-04-10
29	Psicología del Consumidor	C	3	60	
30	Derecho Empresarial	C	3	60	19
31	Evaluación de Proyectos	A	4	140	10
32	Doctrina Social	A	3	48	
33	Práctica Profesional	C	Aprobadas todas las asignaturas		

Título de Pre-Grado: ANALISTA EN MARKETING

CUARTO AÑO

34	Simulación de Negocios	A	4	60	
35	Economía Internacional	A	5	80	02-06
36	Sociología de Empresas	C	4	40	
37	Marketing Agropecuario	C	5	80	04-22
38	Negociaciones Internacionales	C	4	80	
39	Técnicas de Ventas y Desarrollo Personal	C	5	80	
40	Ética Profesional	C	3	48	
41	Tesis		Aprobadas todas las asignaturas		

RESOLUCION N° 1223



Autorización Definitiva - Decreto N° 401 (02/09/82)

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SALTA

OTROS REQUISITOS

Idioma Extranjero-Inglés

En cualquier etapa de la carrera, el alumno deberá cursar y aprobar los 3 cursos de Inglés, Elemental, Intermedio y Superior, acreditando un total de 450 horas cátedra.

Además deberá aprobar los tres niveles de informática acreditando un total de 300 horas cátedra.

Actividades Extracurriculares

Con el objeto de complementar la formación de los alumnos, se establece la obligatoriedad de certificar como mínimo doscientas cincuenta horas de presencia efectiva en cursos, conferencias, talleres y/o seminarios dictados por la Universidad o por otras instituciones, que guarden relación con la formación específica de la Licenciatura.

DEDICACION PREVISTA

Programa del Curso	2624
Idioma Extranjero	450
Trabajo de Aplicación	200
Actividades Extracurriculares	250
Informática Aplicada	300
Total	3824