



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Departamento de Ciencias Económicas

Nombre de la Carrera: LIC. EN COMERCIO INTERNACIONAL-----  
-----

Nombre de la Asignatura--PRACTICA PROFESIONAL-----

Código: 2458

Ciclo Lectivo: 2009

Cuatrimestre: PRIMERO

Profesor/a a Cargo: Mochetti. Mario



**1- PROGRAMA DE Práctica Profesional – Código: 2458**

**2- CONTENIDOS MÍNIMOS**

**UNIDAD 1**

El papel de la investigación en los negocios, antecedentes, importancia de la Investigación de mercados, actividades prácticas de campo referentes a: búsqueda de información.

**UNIDAD 2**

El método científico de la investigación de mercados, actividades prácticas de campo referentes a: establecimientos de objetivos de investigación, planteo de hipótesis. Presentación de casos a desarrollar, practicas de campo sobre: Fuentes de información, métodos para Obtener datos primarios.

**UNIDAD 3**

Caso sobre empresa / producto en desarrollo: practica de campo y aplicación de muestreo, (probabilístico y estratificado), tamaño. Aplicación práctica, desarrollo y diseño de una Estrategia Integrada de Comercialización

**UNIDAD 4**

Aplicación Práctica: Estrategias para el análisis de la Información y modelos clásicos de Investigación motivacional, investigación de motivaciones, determinantes psicológicos del comportamiento de compra, factores psicológicos que afectan la demanda, imagen de producto, investigación motivacional, modelo de comportamiento para analizar compradores.

**UNIDAD 5**

Problemáticas actuales que afectan al comercio internacional, tendencias en el transporte mundial de cargas comerciales, seguros en el comercio exterior,



**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**FORMULARIO N° 2**

costos de importación y exportación, aplicación de todos los ítems al caso práctico en desarrollo.

**UNIDAD 6**

Sistemas de pago en comercio internacional, evaluación económico financiero de los proyectos, modelos de presentación: informes o tesinas. Legislación en proyecto acerca de la incumbencia de los graduados en comercio internacional.

**3- CARGA HORARIA :**

3.1 - Carga horaria total: 136 hs.

3.2 - Carga horaria semanal: 8 hs.

3.3 - Carga horaria clases teóricas semanales: - hs.

3.4 - Carga horaria clases prácticas semanales: 8 hs

**4- SÍNTESIS DEL MARCO REFERENCIAL DEL PROGRAMA**

4.1 – El propósito de la asignatura;

Es de destacar que se entiende como uno de los propósitos fundamentales, el abordaje de temáticas específicas respecto a las posibles competencias de un profesional en comercio internacional, que se correspondan con cuestiones de interés nacional e internacional y que al mismo tiempo coincidan con un vacío temático no contenido en la curricula general o si bien lo fue, pero no con la profundidad que la realidad económica vigente, justifica de manera indiscutible, respecto del desarrollo pragmático de la asignatura, tiende a la preparación del profesional en su iniciación y futura formación en las distintas especialidades por las que opte

4.2 - Los prerrequisitos de aprendizaje o conocimientos previos que supone de acuerdo con su ubicación y articulación en la estructura del Plan de Estudios;

Se cree sumamente necesario que el alumno al llegar al cursado de esta asignatura, cuente con los conocimientos y la aprobación de los pilares más importantes respecto de la formación de un profesional en comercio internacional.

Se entiende a la misma, como el corolario, la finalización, la última instancia académica por parte del alumno, en la cual se integran,



**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**FORMULARIO N° 2**

profundizarán y actualizarán los conocimientos alcanzados durante el desarrollo del resto de la curricula

4.3 - La relevancia de la temática a abordar en el contexto de la carrera;

Que el alumno, próximo a graduarse como un profesional en la materia, cuente con una instancia académica en pos de la integración conceptual, la profundización de los pilares mas importantes y fundamentalmente, con el desarrollo teórico/practico de necesaria y buscada interacción grupal respecto de las particularidades mas salientes de la economía nacional e internacional en referencia a las incumbencias de un profesional en la materia, se entiende como relevante en el contexto de la carrera cursada.-

4.4 - Los aspectos de la temática que se van a priorizar;

Se dará prioridad a las temáticas que se correspondan con cuestiones, que al momento del desarrollo de la asignatura, coincidan con abordajes de necesaria actualización y profundización de un profesional en comercio internacional, del mismo modo que aquellas que hacen a la integración conceptual de los pilares fundamentales en la formación de un graduado en la materia.

4.5 - Cualquier otro elemento que a juicio del docente facilite la comprensión del proyecto de trabajo;

La planificación, el desarrollo y la presentación de un trabajo de investigación grupal a lo largo del cuatrimestre, tutorado por el plantel docente, así como, la integración de las diferentes investigaciones grupales como material de estudio de una evaluación oral final para cada uno los alumnos, componen las bases del proyecto de trabajo

4.6 - Metodología en la cual se desarrollarán las clases teóricas;

El profesor titular/ adjunto, tendrá a su cargo el dictado de las clases teóricas

La metodología en general a aplicar consistirá:

a-Presentación conceptual y encuadramiento del tema a desarrollar

B-Informe a los alumnos de la bibliografía básica y secundaria a considerar para la profundización del tema a desarrollar

c-Desarrollo y explicación del tema definido

Permanentemente se promoverá el debate e intercambio de opinión, se buscara la ejemplificación de lo abordado en términos teóricos, con un caso de la realidad actual, se fomentara la investigación por parte del alumnado en pos de conocer las diferentes posturas,



**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**FORMULARIO N° 2**

versiones existentes, así como se utilizaran distintas metodologías pedagógicas al alcance del docente (Filminas, uso del pizarrón, rota folios, transparencias, etc.)

4.7 - Metodología en la cual se desarrollarán las clases prácticas.

Tanto el profesor a cargo del curso, como el Jefe de trabajos prácticos u ambos, se dedicaran a guiar y monitorear el desarrollo de los trabajos y actividades prácticas previstas.

Se dividirán a los alumnos en grupos que no excedan en 5/6 el numero de integrantes, (para el caso de trabajos grupales), se definirán mecanismos de seguimiento y asistencia clase por clase para todos los grupos resultantes, se establecerán fechas puntuales de presentación (escrita y oral) de todas las investigaciones, se destinara tiempo a la reflexión, evacuación de dudas y/o interrogantes que pudieran producirse a lo largo de la metodología general aplicada.

**5- OBJETIVO ESTRUCTURAL /FINAL DEL PROGRAMA**

Que el alumno pueda:

-Aplicar todos los herramientas teóricos y prácticos que recibió a través del desarrollo de la Curricula, a fin de poder brindar asesoramiento integral en operaciones de comercio internacional a las diferentes tipos de organizaciones, estatales, privadas y mixtas.

-Comprenda la importancia que tiene para poder gestionar en el comercio internacional, la capacitación constante y permanente.

-Reflexione acerca de la necesidad de estar capacitado para poder desarrollar actividades en equipos interdisciplinarios.

-Comprenda la importancia que tiene para las organizaciones la obtención y el manejo de la información

- Logre evacuar dudas, vacíos temáticos dados los cambios en el contexto normativo de aplicación y en consecuencia poder aplicar todo ello en campo de la practica profesional competente.

**6-UNIDADES DIDÁCTICAS**

Se remite a los objetivos generales de la asignatura, toda vez que los contenidos mínimos de las Unidades pragmáticas, son inescindibles y por ende acumulativas, en la medida que avanza el tiempo de realización de la práctica profesional.

Asimismo, conforme prescribe la Resolución Nro. 029 del H. Consejo Superior de la UNLAM del 19 de marzo de 2003, se ha de proceder en forma



**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**FORMULARIO N° 2**

individual la realización de un trabajo de practica profesional, supervisado y orientado por los Señores profesores y auxiliares docentes, tendiente a cumplimentar dicha resolución y asegurar de ese modo una mejor formación profesional.

**UNIDAD 1**

El ejercicio de la profesión del Licenciado en Comercio Internacional. Su vinculación con los agentes o auxiliares de la Profesión. Análisis de las posibles incumbencias profesionales.

El papel de la investigación en los negocios, antecedentes, importancia de la Investigación de mercados, actividades prácticas de campo referentes a: búsqueda de información.

**UNIDAD 2**

El método científico de la investigación de mercados, actividades prácticas de campo referentes a: establecimientos de objetivos de investigación, planteo de hipótesis. Presentación de casos a desarrollar, practicas de campo sobre: Fuentes de información, métodos para Obtener datos primarios.

**UNIDAD 3**

Caso sobre empresa / producto en desarrollo: practica de campo y aplicación de muestreo, (probabilistico y estratificado), tamaño. Aplicación practica, desarrollo y diseño de una Estrategia Integrada de Comercialización

**UNIDAD 4**

Aplicación Práctica: Estrategias para el análisis de la Información y modelos clásicos de Investigación motivación al, investigación de motivaciones, determinantes psicológicos del comportamiento de compra, factores psicológicos que afectan la demanda, imagen de producto, investigación motivación al, modelo de comportamiento para analizar compradores

**UNIDAD 5**

Problemáticas actuales que afectan al comercio internacional, tendencias en el transporte mundial de cargas comerciales, seguros en el comercio exterior,



**PROGRAMA DE ASIGNATURA**

**FORMULARIO N° 2**

costos de importación y exportación, aplicación de todos los ítems al caso práctico en desarrollo.

**UNIDAD 6**

Sistemas de pago en comercio internacional, evaluación económico financiero de los proyectos, modelos de presentación: informes o tesinas. Legislación en proyecto acerca de la incumbencia de los graduados en comercio internacional

**7- ESQUEMA DE LA ASIGNATURA**

Para la tarea indicada en los objetivos ha de existir orientación, con inclusión de algunas clases teóricas en temas que se introducen en la Asignatura, tal como tendencias comerciales y profesionales actuales, modificaciones importantes en el entorno a la practica del profesional en Comercio Internacional. Se prevé para completar esta formación la visita y la entrevista a organismos competentes en cada una de las temáticas relacionadas.

**8- DISTRIBUCIÓN DIACRÓNICA DE CONTENIDOS Y ACTIVIDADES y EVALUACIONES**

**GANTT**

Contenidos / Actividades / Evaluaciones

SEMANAS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Unidad N°1	-	-	-													
1.1	-															
1.2		-														
1.2.1			-													
Unidad N°2				-	-											
2.1				-												
2.2					-											
2.3					-											
2.4					-											
2.5.					-											
Unidad N° 3						-	-									
3.1						-										
3.2							-									
Clases de Revisión						-	-									
<b>Primer Examen Parcial</b>								x								
Entrega de Notas									-							
Unidad N° 4									-	-						
4.1									-							
4.2									-							
4.3										-						
Unidad N° 5											-	-				
5.1											-					
5.2												-				
Unidad N° 6													-	-		
6.1													-			
6.2													-			
6.3														-		





### 11- EVALUACIÓN DE LOS DOCENTES DE LA CÁTEDRA

Se prevén reuniones quincenales con el equipo docente, en las mismas, se procederá a debatir, analizar y profundizar, así como cotejar el grado de desarrollo de los temas tratados en los cursos.

Se efectuara un seguimiento acerca del desenvolvimiento del equipo docente, tanto en la guía u orientación de los alumnos como también acerca de la evacuación de dudas originadas en aspectos prácticos puntuales.-

En especial, al comienzo y al final de cada cuatrimestre, se pondrá énfasis en los lineamientos académicos a tener en cuenta así como en los resultados alcanzados.-

El contenido del presente formulario será tratado tal y como lo establece la Disposición D.D.C.E. Nro. 004/2005.

*Firma del Profesor a Cargo:* \_\_\_\_\_

*Aclaración de Firma:* \_\_\_\_\_

*Fecha:* \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_