



**IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria** Ciclo lectivo 2012.  
Curso: 5° División: C  
Ciclo: CO Orientación: Economía y Administración  
Disciplina: **Administración de la Producción y Comercialización.**  
Nombre del profesor: Rubén Gudiño  
Día y horario de cursado: Jueves 1ª y 2ª hora – Viernes 5ª hora.

1

## PROGRAMA DE ESTUDIO Ciclo lectivo 2012

### **Producción.**

Unidad 1: Producción. Administración de la producción.

Producción: concepto. Administración de la producción: concepto. Funciones básicas.

Sistemas de producción: tipos. Objetivos del área de producción.

Unidad 2: Funciones del área de producción.

Funciones del área de producción: identificación y análisis. Diseño: fases.

Planeamiento: objetivo. Información requerida. Pasos.

Control: del inventario. De calidad.

Abastecimiento: proceso. Modelo de lote óptimo de pedido: cálculo.

Unidad 3: Análisis de costos de producción.

Costo: concepto. Elementos del costo. Tipos de costos. Clasificación. Pasos para el análisis. Costos fijos, variables, totales y unitarios. Determinación del precio. Punto de equilibrio. Definiciones y cálculo.

### **Comercialización.**

Unidad 4: Marketing. Investigación de mercados

Marketing: concepto. Objetivos de la gestión comercial. Tipos de marketing.

El “blanco del mercado”. Variables controlables y no controlables.

Análisis F.O.D.A. Pensamiento estratégico.

La Investigación del Mercado: concepto. Utilidad. Etapas del proceso de investigación.

Formas de reunir la información.

Segmentación del mercado: concepto. Criterios para segmentar el mercado.

Diferenciación del producto: concepto. Posicionamiento: concepto.

La Mezcla Comercial: definición.

Unidad 5: Producto - Precio

Producto: concepto. Diferencia entre bienes y servicios. Clasificación de productos.

Identificación del producto. Calidad del producto.

Marcas: concepto. Tipos de marcas. Código de barras: concepto. Utilidad.

Empaque del producto: funciones. Servicios de apoyo: concepto. Garantía de calidad: concepto.

Ciclo de vida del producto: concepto. Etapas. Niveles de producto.

Precio: concepto. Nombres que puede adoptar. Clases de precios. Bonificación y descuento.

Fijación de precios. Enfoques a tener en cuenta para fijar el precio: costo-comprador-competencia.

Estrategias de precios.



**IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria** Ciclo lectivo 2012.

Curso: 5°

División: C

Ciclo: CO

Orientación: Economía y Administración

Disciplina: **Administración de la Producción y Comercialización.**

Nombre del profesor: Rubén Gudiño

Día y horario de cursado: Jueves 1ª y 2ª hora – Viernes 5ª hora.

2

Unidad 6: Comunicación

Publicidad. Clases. Agencias de publicidad: servicios que prestan.

Sujetos que intervienen en la publicidad. Medios publicitarios.

Funciones que puede cumplir la publicidad.

Promoción de ventas. Instrumentos de promoción.

Unidad 7: Distribución.

Distribución. Distribución física. Tipos: Intensiva. Selectiva. Exclusiva.

Canales de distribución. Tipos de Intermediarios.

Estrategias de distribución.

**BIBLIOGRAFÍA**

“Administración de la producción”. Luis del Prado – Guillermo Spitznagel.

“Administración Comercial y de Ventas”, García Apolinar, Editorial Sainte Claire.

“Dirección de marketing”. Philip Kotler.

Comercialización 1. IUA: María Beatriz Ricci.

Sistemas de Información 3. IUA. Cr. Hector Traballini.

Material de estudio del alumno:

- Carpeta del alumno.
- Notas de cátedra.

Libres: Apunte de Notas de cátedra.

Prof. Cr. Rubén Gudiño.