

|      |      |
|------|------|
| AÑO: | 2019 |
|------|------|

### 1- Datos de la asignatura

|        |  |
|--------|--|
| Nombre | INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL |
|--------|--|

|        |      |
|--------|------|
| Código | 1110 |
|--------|------|

Tipo (Marque con una X)

|             |   |
|-------------|---|
| Obligatoria | X |
| Optativa    |   |

Nivel (Marque con una X)

|            |   |
|------------|---|
| Pregrado   | X |
| Post-Grado |   |

|                                    |                         |
|------------------------------------|-------------------------|
| Área curricular a la que pertenece | ADMINISTRACION/ECONOMIA |
|------------------------------------|-------------------------|

|              |                         |
|--------------|-------------------------|
| Departamento | ADMINISTRACION/ECONOMIA |
|--------------|-------------------------|

|           |  |
|-----------|--|
| Carrera/s | TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIO EXTERIOR |
|-----------|--|

|  |            |
|--|------------|
| Ciclo o año de ubicación en la carrera/s | PRIMER AÑO |
|--|------------|

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

|         |    |
|---------|----|
| Total   | 96 |
| Semanal | 6  |

Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

| Teóricas | Prácticas | Teórico - prácticas |
|----------|-----------|---------------------|
| 3        | 3         |                     |

Relación docente - alumnos:

| Cantidad estimada de alumnos inscriptos | Cantidad de docentes |            | Cantidad de comisiones |           |                   |
|---|----------------------|------------|------------------------|-----------|-------------------|
|   | Profesores           | Auxiliares | Teóricas               | Prácticas | Teórico-Prácticas |
| 100-150                                 | 1                    | 1          | 1                      | 1         |                   |

**2- Composición del equipo docente :**

| Nº  | Nombre y Apellido           | Título/s                                  |
|-----|-----------------------------|---|
| 1.  | María Laura Diez y González | Mg en Comercio Exterior/Contadora Pública |
| 2.  | Nahuel Ares Rossi           | Licenciado en Administración              |
| 3.  |                             |   |
| 4.  |                             |   |
| 5.  |                             |   |
| 6.  |                             |   |
| 7.  |                             |   |
| 8.  |                             |   |
| 9.  |                             |   |
| 10. |                             |   |
| 11. | .....                       |   |

| Nº | Cargo |    |     |     |    |    |    |     | Dedicación |   |   | Carácter |      |           | Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*) |         |           |      |       |
|----|-------|----|-----|-----|----|----|----|-----|------------|---|---|----------|------|-----------|--|---------|-----------|------|-------|
|    | T     | As | Adj | JTP | A1 | A2 | Ad | Bec | E          | P | S | Reg.     | Int. | Otros     | Docencia                                     |         | Investig. | Ext. | Gest. |
|    |       |    |     |     |    |    |    |     |            |   |   |          |      |           | Frente a alumnos                             | Totales |           |      |       |
| 1. |       |    | X   |     |    |    |    |     |            | X |   |          |      | A término | 6  | 10      |           |      |       |
| 2. |       |    |     |     | X  |    |    |     |            | X |   |          |      | A término | 6  | 10      |           |      |       |
| 3. |       |    |     |     |    |    |    |     |            |   |   |          |      |           |  |         |           |      |       |
| 4. |       |    |     |     |    |    |    |     |            |   |   |          |      |           |  |         |           |      |       |
| 5. |       |    |     |     |    |    |    |     |            |   |   |          |      |           |  |         |           |      |       |

|    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 6. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

(\*) la suma de las horas Totales + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.

### 3. Plan de trabajo del equipo docente

#### 3.1 Objetivos de la asignatura

##### 3.1.1 Fundamentación

La materia Introducción al Comercio Internacional busca que el alumno adquiera sus primeros conocimientos de Comercio Internacional. Su importancia radica en que es la primera toma de contacto del ingresante con la temática, lo cual hace que la asignatura juegue un papel fundamental como elemento motivador para que él continúe avanzando en la carrera. Asimismo, su relevancia también reside en el hecho de que es la base que el estudiante tendrá para el resto de la Tecnicatura.

Los contenidos de la asignatura buscan contribuir a lo indicado antes y abarcan los temas fundamentales que hacen al Comercio Internacional en forma global, que luego se profundizarán en el resto de las materias específicas de la carrera. A su vez, cada unidad temática posee un enfoque teórico-práctico, dedicándose más carga horaria a los aspectos técnicos de la operatoria del Comercio Internacional, dado el perfil de la Tecnicatura.

Las asignaturas también apuntan a despertar en los futuros técnicos inquietudes relativas a las complejidades del Comercio Internacional, las cuáles se espera que relacionen con los conocimientos que ya poseen y con los que irán adquiriendo a medida que avanza el programa para fomentar su reflexión y relación con el contexto que los rodea.

##### 3.1.2 Objetivos

A partir de lo mencionado anteriormente, los objetivos de la asignatura Introducción al Comercio Internacional son los que se enuncian a continuación:

- Despertar en los alumnos la inquietud para el estudio permanente de los escenarios de negocios internacionales con sus implicaciones locales e internacionales, mediante el análisis de los modelos, criterios y elementos utilizados en la conformación de los mismos.
- Proporcionar a los alumnos las herramientas necesarias para definir costos, confeccionar documentación y realizar los trámites pertinentes a la práctica del Comercio Exterior y ante las autoridades competentes.

Que los alumnos sean capaces de:

- Tener una visión global del comercio internacional, destacando sus aspectos más relevantes.
- Incorporar, integrar y aplicar los primeros conocimientos necesarios para desenvolverse en el Comercio Exterior y en el área profesional elegida.
- Adquirir nociones socio-económicas y políticas relacionadas con el comercio internacional, dilucidando los modelos básicos del intercambio comercial.
- Manejar los conocimientos relacionados con el desarrollo secuencial de una operación de Comercio Exterior y la operación aduanera, incorporando nociones sobre terminología, procedimientos, documentación y participantes, identificando y determinando el rol de los distintos organismos intervinientes en un proceso de exportación-importación.
- Realizar el reconocimiento y la recolección de información de los distintos ámbitos relacionados con el comercio internacional en organismos, instituciones, entidades y/u organizaciones a través del análisis de casos reales o simulados, referidos a aquellas que comercializan productos y/o servicios.

### 3.1.3 Contenidos mínimos

Teniendo en cuenta que esta materia debe alcanzar los objetivos detallados previamente, se considera imprescindible que la misma posea los siguientes contenidos mínimos:

- a) Situación actual del comercio internacional. Integraciones regionales y tratados de libre comercio. Significación económica.
- b) Características generales del comercio internacional.
- c) Oportunidades para la apertura de la empresa a los negocios internacionales. Evaluación del potencial exportador/importador de una empresa.
- d) Posicionamiento de la empresa en mercados internacionales, alianzas, joint venture, franquicias.
- e) Etapas básicas de un proceso de exportación e importación, documentación y sujetos intervinientes.
- f) Servicios asociados: bancarios, financieros, seguros, transportes, profesionales.

g) Aspectos jurídicos básicos del comercio internacional.

### **3.2 Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura y bibliografía (básica y complementaria)**

#### **Unidad 1: Introducción al Comercio Internacional**

- 1.1 Introducción.
- 1.2 Diferencia con el comercio doméstico.
- 1.3 Breve historia del Comercio Internacional.
- 1.4 Evolución y cambios del Comercio Internacional.
- 1.5 Situación actual a nivel mundial, nacional y local.
- 1.6 Sujetos intervinientes y operadores básicos.
- 1.7 Conceptos de internacionalización, exportación e importación.
- 1.8 Comercio exterior de bienes y servicios.

#### **Bibliografía básica**

- Examen estadístico del comercio mundial 2018*. Organización Mundial del Comercio (2018). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Informe sobre el Comercio Mundial 2018*. Organización Mundial del Comercio (2018). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Perfiles comerciales 2018*. Organización Mundial del Comercio (2018). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- *Reporte anual sobre el Sector de Software y Servicios Informáticos de la República Argentina*. Observatorio Permanente de la Industria de Software y Servicios Informáticos (2018).
- Viazzi, S. (2019). *Intercambio comercial argentino. Cifras estimadas de Enero 2019*. Informes técnicos vol. 3 N°29. Ed. Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC).
- Las exportaciones argentinas: evolución reciente y caminos para su expansión*. Cámara Argentina de Comercio y Servicios (2016). Buenos Aires. Ed. Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC).
- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 1 y 19.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 13.
- Berrettoni, D. y Polonsky, M. (2011). “Evolución del Comercio Exterior en la última década: origen, destino y composición”. *Revista del Centro de Economía Internacional* N°19. Buenos Aires. Ed. Centro de Economía Internacional. Pág 81 a 99.

## **Unidad 2: Instrumentos de política comercial**

- 2.1 Definición de política comercial.
- 2.2 Barreras arancelarias y paraarancelarias.
- 2.3 Subsidios y derechos compensatorios.
- 2.4 Dumping y derechos antidumping.
- 2.5 Medidas de salvaguardia.

### **Bibliografía básica**

- Perfiles arancelarios en el mundo 2018*. Organización Mundial del Comercio, Centro de Comercio Internacional y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y el Desarrollo (2018). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 3.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 11.
- Fratolocchi, A. (2008). *Cómo exportar e importar*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 8.
- Módulo de Capacitación sobre el acuerdo antidumping de la OMC*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo. (2006). Nueva York. Ed. Naciones Unidas.
- Vermulst, E. (2005). *The WTO Antidumping Agreement*. Nueva York. Ed. Oxford University Press.
- Anexo I Acta Final Ronda Uruguay*. Organización Mundial del Comercio (1994). Ed. Organización Mundial del Comercio. Páginas 79-93; 159-183; 237-244-302.

## **Unidad 3: Escenario internacional**

- 3.1 Globalización y su relación con el Comercio Internacional.
- 3.2 Organización Mundial del Comercio.
- 3.3 Organismos internacionales y su rol en el ámbito del Comercio Internacional.
- 3.4 Inversión directa extranjera.
- 3.5 Integración regional: definición y tipos.
- 3.6 MERCOSUR. Efectos e implicancias para Argentina.

- 3.7 Sistema Generalizado de Preferencias.
- 3.8 Contrato de Compraventa internacional.

### **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 4, 5, 6.
- *Entender la OMC*. (2015). Organización Mundial del Comercio. Ed. Organización Mundial del Comercio.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 6.
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. (2011). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Viena. Ed. Naciones Unidas.
- Los textos de la Ronda de Doha y documentos conexos* (2009). Organización Mundial del Comercio. Ed. Organización Mundial del Comercio.
- Fratallocchi, A. (2008). *Cómo exportar e importar*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 1.
- Basaldúa, R. (2013). *La Organización Mundial del Comercio y la regulación del comercio internacional*. Buenos Aires. Ed. Abeledo Perrot. Cap: 1,2, 3.

### **Unidad 4: Empresa y negocios internacionales**

- 4.1 Razones para la internacionalización.
- 4.2 Potencial exportador de una empresa. Factores influyentes.
- 4.3 Análisis FODA internacional.
- 4.4 Evaluación del ambiente de negocios internacional.
- 4.5 Etapas de la empresa global.
- 4.6 Estrategias de entrada a los mercados internacionales.
- 4.7 Exportación indirecta y directa.
- 4.8 Exportación conjunta: joint ventures, consorcios y cooperativas de exportación.
- 4.9 Radicación directa e indirecta. Franquicias internacionales.

### **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 8.

- Ortega, A. y Espinosa, J. (2015). *Plan de internacionalización empresarial*. Madrid. Ed. ESIC. Cap. 1 y 2.
- García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa*. Madrid. Ed. Pirámide.
- Peña, F. (2008). *La internacionalización de empresas y el comercio exterior argentino*. Buenos Aires. Ed. Standard Bank.
- Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid. Mc Gaw-Hill.
- Jarillo, J. y Martínez, J. (1991). *Estrategia internacional: más allá de la empresa*. Madrid. Mc Gaw-Hill.

## **Unidad 5: Operatoria Aduanera**

- 5.1 La Aduana y su rol en el Comercio Internacional.
- 5.2 Código Aduanero.
- 5.3 Sujetos intervinientes en la operatoria aduanera.
- 5.4 Tributos del comercio exterior.
- 5.5 Destinaciones de importación y exportación.
- 5.6 Estímulos aduaneros e impositivos para la exportación e importación.
- 5.7 Regímenes especiales. Zona Franca.
- 5.8 Sistema Armonizado de mercaderías. Nomenclador Común del Mercosur.
- 5.9 Sistema Informático Malvina.
- 5.10 Criterios básicos de clasificación y valoración de mercaderías. Origen de las mercaderías.

## **Bibliografía básica**

- Juárez, H. (2018). *Manual de Aduanas*. Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Código Aduanero de la República Argentina. Ley 22.415 y normas complementarias* (2018). Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Bueno, M. (2017). *El Valor en aduana de las mercaderías*. Buenos Aires. Ed. IARA.
- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 9, 16 y 17.
- Fernández, S. y otros (2013). *Clasificación aduanera de mercaderías*. Buenos Aires. Ed. IARA y Guía Práctica.
- Carrasco, G. (2013). *Clasificación arancelaria I*. Buenos Aires. Ed. Estudiantil.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 5 y 10.
- Fratilocchi, A. (2008). *Cómo exportar e importar*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 2, 3, 4 y 6.
- Lascano, J. (2007). *El valor en Aduana de las mercaderías importadas*. Buenos Aires. Ed. Osmar D. Buyatti.

-Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994. Organización Mundial del Comercio (1994). Ed. Organización Mundial del Comercio.

## **Unidad 6: Logística internacional**

- 6.1 Tipos de transporte internacionales: marítimo, fluvial, aéreo, terrestre y multimodal. Ventajas y desventajas.
- 6.2 Medios de transporte internacionales: avión, tren, camión y barco.
- 6.3 Contenedores. Tipos. Formas de contratación.
- 6.4 Documentos de transporte internacional.
- 6.5 Seguros Internacionales. Tipos.
- 6.6 INCOTERMS 2010 (ICC). Derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes.
- 6.7 Perspectivas de la Logística Internacional. E-commerce.

## **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 12, 13 y 15.
- Bloch, R. (2015). *Transporte Internacional de las mercaderías*. Buenos Aires. Ed. Innovarte. Ed IARA y Guía Práctica.
- Llamazares O. (2014). *Guía práctica de los Incoterms 2010*. Madrid. Ed. Global Marketing Strategies.
- El comercio electrónico en los países en desarrollo*. (2013). Organización Mundial del Comercio. Ed. Organización Mundial del Comercio.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 2 y 3.
- Bloch, R. (2011). *Envases y embalajes para el Comercio Internacional*. Buenos Aires. Ed IARA y Guía Práctica.
- Bloch, R. (2011). *Los seguros del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed Ad-Hoc.
- Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales* (2011). Comité Español Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS 2010. Barcelona. Ed. Agpogra.

## **Unidad 7: Finanzas internacionales**

- 7.1 Sistema Monetario Internacional.
- 7.2 Régimen cambiario relativo al Comercio Exterior. Normativa vigente.
- 7.3 Medios de pago internacionales. Tipos y diferencias. Sujetos intervinientes.

7.4 Formas de financiación para importación y exportación.

7.5 Financiación gubernamental para la exportación e importación.

### **Bibliografía básica**

-Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Madrid. Ed. Parainfo.

-*Normativa vigente Banco Central de la Nación Argentina (BCRA)* .Comunicación A 6401, 6379, 5060, 3493.

-Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 14.

-Durán, J y Gallardo, F. (2014). *Finanzas internacionales para la empresa*. Madrid. Ed. Pirámide.

-Martín, J. (2014). *Finanzas internacionales*. Madrid. Ed. Parainfo.

-González, N. y Diez y González, L. (2013). “El financiamiento de las Pymes Exportadoras en Argentina: ¿Mayores pasivos o menores activos?”. Mar del Plata. *Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas Delegación General Pueyrredón*.

-Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 7 y 9.

-Cámara Internacional de Comercio (2007). *Brochure (UCP) N° 600. Carta de crédito*.

-Cámara Internacional de Comercio (1995). *Brochure (UCP) N° 522. Cobranzas documentarias*.

-*Financiamiento*. Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional.

<http://www.inversionycomercio.org.ar/financiamiento.php>

### **Unidad 8: Marketing internacional**

8.1 Introducción a la investigación de mercados internacionales.

8.2 Marketing Mix internacional.

8.3 Adaptaciones del producto de cara a la exportación. Certificaciones.

8.4 Embalajes, envases.

8.5 Canales de distribución internacionales.

8.6 Promoción Internacional. Ferias, rondas, misiones internacionales.

8.7 Organismos vinculados a la promoción de exportaciones.

8.8 Precio Internacional. Métodos de fijación.

### **Bibliografía básica**

- Ortega, A. y Espinosa, J. (2015). *Plan de internacionalización empresarial*. Madrid. Ed. ESIC. Cap. 3.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 1 y 8.
- Cateora, P. y otros (2010). *Marketing internacional*. México. Mc Graw-Hill.
- Zikmund, W y Babin, B. (2009). *Investigación de mercados*. México. Ed. Cengage Learning.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados*. México. Ed. Pearson educación.

### **Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior**

- 9.1 Medidas proteccionistas de cara a la importación.
- 9.2 Determinación del costo de una importación.
- 9.3 Documentación de importación.
- 9.4 Determinación del precio de una exportación.
- 9.5 Documentación de exportación.
- 9.6 Proceso de importación. Preparación, desarrollo y cierre.
- 9.7 Proceso de exportación. Preparación, desarrollo y cierre.

### **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 18.
- Cruz, A. (2013). *Técnica Aduanera de importación*. San Justo. Ed. Técnica Administrativa.
- Aleksink, N. (2012). *Determinación de precios y costos de exportación*. Buenos Aires. Ed. Oscar D. Buyatti.
- Delzart, J. (2010). *Costos y presupuestos de Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Aplicación tributaria.
- Cateora, P. y otros (2010). *Marketing internacional*. México. Mc Graw-Hill. Cap. 18.
- Fratolocchi, A. (2008). *Cómo exportar e importar*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 5, 7 y 9.

### **\*Bibliografía complementaria**

- Bibloni, M. (2007). *El régimen cambiario de los cobros anticipados de exportaciones*. Buenos Aires. Ed. Errepar.

- Grimaldi, H. (2005). “Promoción de Exportaciones: Sumar es mejor que dividir”. *Revista Mercado*. Octubre/Noviembre.
- Colaiacovo, J. y otros (2002). *Joint ventures y otras formas de cooperación empresarial internacional*. Buenos Aires. Ed. Macchi.
- De la Balze, F. (2000). *El futuro del Mercosur. Entre la retórica y el realismo*. Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Asociación Argentina de Bancos.
- Moreno, J. (2000). *Manual del Exportador*. Buenos Aires. Ed. Macchi.
- Arese, F. (1999). *Comercio y Marketing Internacional*. Buenos Aires. Ed. Norma.
- Ruibal Handabaka, A, (1994). *Gestión Logística de la distribución física internacional*. Buenos Aires. Ed. Macchi.
- Colaiacovo, J. (1990). *Canales de Comercialización*. Buenos Aires. Ed. Macchi.

### **3.4 Descripción de Actividades de aprendizaje**

- Los alumnos efectuarán una serie de trabajos prácticos sobre las distintas unidades del programa y serán realizados en forma grupal en las clases prácticas. En algunas oportunidades se solucionarán en clase y, en otras, se pedirá que los resuelvan en su domicilio.
- Se pedirá a los alumnos la resolución en grupo de dos actividades pedagógicas en clase para su entrega y posterior evaluación. De acuerdo a la normativa vigente, será exigible tener aprobado el 50% de las mismas (una de las dos).
- Se hará alguna actividad de debate a través del campus virtual.

### **3.5 Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones**

| <b>N°CLASE</b> | <b>SEMANA</b> | <b>UNIDAD</b>  | <b>Teoría/Práctica</b> |
|----------------|---------------|--|------------------------|
| 1              | 1             | Presentación materia- Unidad 1: Introducción al Comercio Internacional (1.1 a 1.8) | Clase teórica          |
| 2              | 1             | Unidad 1: Introducción al Comercio Internacional (1.1 a 1.8)                       | Ejercicio práctico     |
| 3              | 2             | Unidad 2: Instrumentos de política comercial (2.1 a 2.5)                           | Clase teórica          |
| 4              | 2             | Unidad 2: Instrumentos de política comercial (2.1 a 2.5)                           | Ejercicio práctico     |
| 5              | 3             | Unidad 3: Escenario Internacional (3.1 a 3.9)                                      | Clase teórica          |
| 6              | 3             | Unidad 3: Escenario Internacional (3.1 a 3.9)                                      | Ejercicio práctico     |
| 7              | 4             | Unidad 4: Empresa y negocios internacionales (4.1 a 4.9)                           | Clase teórica          |
| 8              | 4             | Unidad 4: Empresa y negocios internacionales (4.1 a 4.9)- Actividad pedagógica 1   | Ejercicio práctico     |

|    |    |  |                    |
|----|----|--|--------------------|
| 9  | 5  | Unidad 5: Operatoria Aduanera (5.1 a 5.5)  | Clase teórica      |
| 10 | 5  | Unidad 5: Operatoria Aduanera (5.1 a 5.5)  | Ejercicio práctico |
| 11 | 6  | Unidad 5: Operatoria Aduanera (5.6 a 5.10)   | Clase teórica      |
| 12 | 6  | Unidad 5: Operatoria Aduanera (5.6 a 5.10)   | Ejercicio práctico |
| 13 | 7  | Unidad 6: Logística Internacional (6.1 a 6.7)  | Clase teórica      |
| 14 | 7  | Unidad 6: Logística Internacional (6.1 a 6.7)  | Ejercicio práctico |
| 15 | 8  | Primer Parcial   |                    |
| 16 | 8  | Unidad 6: Logística Internacional ( 6.7-actividad extra)   | Ejercicio práctico |
| 17 | 9  | Devolución y revisión del primer parcial - Unidad 7: Finanzas Internacionales (7.1 a 7.5) -<br>Unidad 8: Marketing Internacional (8.1 a 8.5) | Clase teórica      |
| 18 | 9  | Unidad 7: Finanzas Internacionales (7.1 a 7.5)   | Ejercicio práctico |
| 19 | 10 | Recuperatorio primer parcial   |                    |
| 20 | 10 | Unidad 8: Marketing Internacional (8.1 a 8.5)  | Ejercicio práctico |
| 21 | 11 | Devolución y revisión del recuperatorio - Unidad 8: Marketing Internacional (8.6 a 8.8)  | Clase teórica      |
| 22 | 11 | Unidad 8: Marketing Internacional (8.6 a 8.8) – Actividad pedagógica 2   | Ejercicio práctico |
| 23 | 12 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.1 a 9.3)  | Clase teórica      |
| 24 | 12 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.1 a 9.3)  | Ejercicio práctico |
| 25 | 13 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.4 a 9.5)  | Clase teórica      |
| 26 | 13 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.4 a 9.5)  | Ejercicio práctico |
| 27 | 14 | Segundo parcial  |                    |
| 28 | 14 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.3 y 9.5 actividad extra)  | Ejercicio práctico |
| 29 | 15 | Devolución y revisión del segundo parcial - Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.6 a<br>9.7-contenidos integradores)                 | Clase teórica      |
| 30 | 15 | Recuperatorio segundo parcial  |                    |
| 31 | 16 | Unidad 9: Operatoria de Comercio Exterior (9.6 a 9.7-contenidos integradores)  | Ejercicio práctico |
| 32 | 16 | Devolución y revisión del recuperatorio - Revisión situación alumno  |                    |

### **3.6 Procesos de intervención pedagógica**

Se prevé la utilización de las siguientes herramientas:

1. Clases magistrales.
2. Creación de grupos de trabajo (modalidad taller) y debates guiados.
3. Foros de discusión vía Campus Virtual sobre temáticas específicas.
4. Análisis de casos.
5. Utilización de recursos didácticos convencionales y no convencionales que puedan enriquecer las clases teóricas y prácticas.
6. Organización de charlas con empresas que se desempeñen en el ámbito del Comercio Internacional para presentar sus casos particulares a los alumnos.

### **3.7 Evaluación**

Se ha previsto el siguiente régimen de evaluación de acuerdo a lo establecido por la OCA 1560/11 y modificatorias:

#### Parciales

Los alumnos tendrán durante el cuatrimestre dos evaluaciones teórico-prácticas con sus respectivos recuperatorios sobre las unidades vistas en clase hasta la fecha del parcial. La nota obtenida en el recuperatorio reemplazará a la del parcial. En las pruebas parciales se consignarán los criterios de evaluación y las condiciones de aprobación. La nota final se consignará en la evaluación

#### Actividades pedagógicas

Se pedirá la resolución en clase de 2 trabajos prácticos en grupo.

#### Régimen de promoción

Accederán a la promoción del cursado de la asignatura aquellos alumnos que hubieren aprobado las instancias de examen parcial o sus respectivos recuperatorios con una suma de 12 (doce) puntos como mínimo, debiendo asimismo haber aprobado 1 actividad pedagógica.

### Evaluación habilitante

El objetivo es habilitar al alumno para acceder el examen final. Tendrá derecho a rendirla quien haya probado uno de los dos parciales. La evaluación será de carácter práctico y podrá abarcar temas de las unidades 4, 5, 6 y 8.

### Examen Final

Estarán habilitados a rendirlo quienes habiendo aprobado los dos parciales, no reúnan los requisitos exigidos para promocionar y aquellos que hayan aprobado el examen habilitante.

\* Adicionalmente, se estima un requisito para aprobación de la materia de asistencia no menor al 60% a las clases teóricas y prácticas.

## **3.8 Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente**

### Tareas a cargo de los docentes

Las clases teóricas serán dadas por el profesor adjunto, quien focalizará siempre en la aplicación de los conceptos teóricos en la práctica, relacionándolos con situaciones reales y fomentando la reflexión en los alumnos.

El auxiliar ayudante facilitará la creación de grupos de trabajo y los guiará en la resolución de los trabajos prácticos.

En lo que tiene que ver con los debates que se generen, éstos serán moderados tanto por el profesor adjunto como por el auxiliar ayudante.

Cabe destacar que el enfoque metodológico que se adopta es que los estudiantes puedan construir nuevos conocimientos a partir de los previos y en permanente interacción con los que incorporen en la cursada de la asignatura.

### Duración y carga horaria

La materia se llevará a cabo durante el primer cuatrimestre del ciclo lectivo. La carga horaria comprende horas presenciales de formación distribuidas en clases teóricas, prácticas y espacios destinados a la evaluación.

La cantidad de clases destinadas al desarrollo de cada unidad temática se indica en el cronograma haciendo referencia a lo detallado en el programa de la materia.

### Planificación de las tareas de los docentes designados

En el caso particular de esta cátedra, al ser la designación **semestral** a término de la profesora adjunta y del ayudante graduado, se reportan las tareas que llevarán a cabo en forma semestral.

La profesora adjunta se encargará de la preparación y dictado de las clases teóricas, articulando las mismas con las clases prácticas, que serán dictadas por el ayudante graduado.

La profesora adjunta y el ayudante graduado se encargarán de la confección de los trabajos de la guía de trabajos prácticos, buscando casos actuales y reales de empresas vinculadas al Comercio Exterior.

También, se buscará contactar a alguna empresa exportadora de Mar del Plata para dar una charla a los alumnos sobre alguno de los temas del programa de la cursada con el objetivo de acercarlos a la realidad de la actividad.

La idea en este ciclo lectivo también será sacar mayor provecho al campus virtual. Para esto, el ayudante graduado formulará preguntas de carácter práctico y la profesora adjunta de carácter teórico para armar actividades pedagógicas evaluables virtuales. Además, se buscará usar las demás herramientas del campus como foros o entrega de trabajos grupales.

La profesora adjunta elaborará y corregirá los exámenes, contando con la asistencia del ayudante graduado.

Al ser el Comercio Internacional un área muy dinámica, se irá incorporando a la bibliografía toda la información y publicaciones en relación a la temática que vayan surgiendo.