

Mar del Plata, 8 de marzo de 2022

At. Lic. Sandra María Pesciarelli

Ref.: Presentación de PTD Materia Introducción al Comercio Internacional

Estimada Lic. Sandra María Pesciarelli:

Por la presente le hago llegar el PTD de la materia "Introducción al Comercio Internacional" correspondiente a la Tecnicatura Universitaria en Comercio Exterior a los fines de su posterior presentación y aprobación por parte del Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

Sin otro particular, saludo a Ud. muy atte.,



Mg María Laura Diez y González
DNI: 18.864.815

ANEXO I**ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13**

Rendimiento académico (Art. 20 punto 11) OCA 1560/11) correspondiente a:

Asignatura: Introducción al Comercio Internacional

Ciclo Académico: 2021

Conceptos	Método A (sin descontar ausentes)		Método B (descontando ausentes)	
	Valores Absolutos	Porcentual	Valores Absolutos	Porcentual
Total Inscriptos	242	100%		
Ausentes	50	21%		
Subtotal sin ausentes			192	100%
Promocionados	96	40%	96	50%
Pendientes de Examen Final	46	19%	46	24%
Desaprobados	20	8%	20	10%
Pendientes de Examen Habilitante	30	12%	30	16%

AÑO: 2021

1) Datos de la asignatura

1.1-Nombre: Introducción al Comercio Internacional

1.2-Código: 1110

2) Rendimiento académico

2.1- Desgranamiento:

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
242	50	20

2.2- Aprobación (Completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
96	46

2.3 - Otras modalidades

Alumnos a habilitante				
30				

3) Condicionantes en la ejecución del plan

Considera que los objetivos de la asignatura se cumplieron:	Totalmente	Parcialmente	Escasamente
	x		

En caso de no haberse cumplido en su totalidad, enuncie las principales causas.

4) Innovaciones

A raíz de la situación epidemiológica del año pasado, se continuaron realizando varias actividades a través del campus como uso intensivo de foros, recursos audiovisuales, wiki y videos teóricos de apoyo a las clases sincrónicas. Además, se realizaron clases sincrónicas vía zoom teóricas y prácticas.

Por otro lado, se incorporaron a la materia una ayudante graduada y un ayudante alumno a los fines de poder gestionar de forma más eficiente la matrícula creciente de estudiantes.

5) Anexo de documentación solicitada

Modelo de segundo parcial.

6) Observaciones

AÑO:	2022
-------------	-------------

1- Datos de la asignatura

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

Código	1110
--------	------

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	X
Optativa	

Modalidad (Marque con una X)

Presencial	
Híbrida ¹	X

Nivel (Marque con una X)

Pregrado	X
Grado	

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

Departamento	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

¹ Ver instrucciones anexas

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
150-300	1	3	1	2	

2- Composición del equipo docente :

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	María Laura Diez y González	Mg en Comercio Exterior/Contadora Pública
2.	Iván Nahuel Ares Rossi	Licenciado en Administración
3.	Tamara Vanesa Ruiz	Licenciada en Administración
4.	Ángel David Calvi Cortez	Alumno
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	3	10			
2.					X					X				A término	3	10			

3.					X						X			A término	3	10			
4.						X					X	X			3	10			
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 Concepto de Comercio Internacional.
- 1.2 Diferencias con el comercio doméstico.
- 1.3 Breve historia del Comercio Internacional.
- 1.4 Evolución y cambios del Comercio Internacional.
- 1.5 Sujetos intervinientes y operadores básicos.
- 1.6 Comercio exterior de servicios.

Bibliografía básica

- Amiel, S. (2020). *Intercambio comercial argentino. Cifras estimadas de Diciembre 2020*. Informes técnicos vol. 5 N°13. Ed. Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC).
- *Reporte anual sobre el Sector de Software y Servicios Informáticos de la República Argentina*. Observatorio Permanente de la Industria de Software y Servicios Informáticos (2019).
- Comercio Exterior de Servicios. Evolución y performance en 2018*. Departamento de Economía de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios. (2019).
- Examen estadístico del comercio mundial 2019*. Organización Mundial del Comercio (2019). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Informe sobre el Comercio Mundial 2019*. Organización Mundial del Comercio (2019). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Perfiles comerciales 2018*. Organización Mundial del Comercio (2018). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- 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.
- Costa, M. (2015). *El Comercio Internacional de Servicios*. Madrid. Ed. ICEX España Exportación e Inversiones.

- 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, 10.
- Entender la OMC*. (2015). Organización Mundial del Comercio. Ed. Organización Mundial del Comercio. Cap. 1,2,3.
- Basaldúa, R. (2013). *La Organización Mundial del Comercio y la regulación del comercio internacional*. Buenos Aires. Ed. Abeledo Perrot. Cap: 1,2, 3.
- 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.
- *Resumen. Perspectivas de las inversiones internacionales* (2002). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Ed. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Unidad 4: Empresa y negocios internacionales

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

Bibliografía básica

- Arteaga Ortiz, J. (2017). *Manual de Internacionalización*. Madrid. Ed. ICEX España Exportación e Inversiones.
- 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, 2 y 3.
- 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

- Fernández, S. y otros (2019). *Clasificación aduanera de mercaderías*. Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Código Aduanero de la República Argentina*. Ley 22.415 y normas complementarias (2019). Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.

- *Nomenclatura Común del Mercosur* (2019). Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Juárez, H. (2018). *Manual de aduanas*. 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, 17 y 18 (p. 493-499).
- 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.
- Fratolocchi, 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: aviación, 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 2020 (ICC). Derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes.
- 6.7 Perspectivas de la Logística Internacional.

Bibliografía básica

- García y Rozemberg (2020). *Integración y Comercio #46. Blockchain y Comercio Internacional*. Washington. Banco Interamericano de Desarrollo. Introducción y Artículo 1 (p. 6-12).
- *Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales* (2019). Comité Español Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS 2010. Barcelona. Ed. Agpogra.
- 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.
- *Boletín Tendencias Logística* (2014). ProChile. Santiago de Chile.

-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

-Banco Central de la República Argentina (2020). *Texto ordenado de las normas sobre “exterior y cambios”* .Comunicación “A” 6844.
-Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Madrid. Ed. Parainfo.
-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*.

- Banco Interamericano de Desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo. *Datos básicos 2017*.
<https://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=40862378>
- *Datos básicos*. Fondo Monetario Internacional.
<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>
- *Perfil del BPI* (2003). Banco de Pagos Internacionales. https://www.bis.org/about/profil2003_s.pdf
- *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.
- 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.

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 (p. 483-493).
- 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.
- Proargentina (2007). *Manual del exportador*. Buenos Aires. (p. 6-7; 17-19).
- Oficina ExportAr Mar del Plata- División Comercio Exterior. *Informe técnico N°6*. Mar del Plata.

***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 empresaria 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. Luego, podrán efectuar consultas y realizar correcciones en las clases prácticas.

-Se pedirá a los alumnos la resolución en forma virtual de 2 Actividades Pedagógicas Evaluables (APE). De acuerdo a la normativa vigente, será exigible tener aprobado el 50% de las mismas (una de las dos) para la promoción de la materia.

-Se realizarán actividades de debate a través del campus virtual.

-Se solicitará a los alumnos la participación en la realización de una wiki colaborativa en el campus virtual.

3.5 Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones

N° CLASE	DIA	FECHA	UNIDAD	Teoría/Práctica	Modalidad
1	L	28/03/2022	Trabajo práctico 1 unidad 1 introductorio	Ejercicio práctico	Virtual
2	J	31/03/2022	Unidad 1	Clase teórica	Virtual
3	L	04/04/2022	Trabajos prácticos 2 y 3 unidad 1	Ejercicio práctico	Virtual
4	J	07/04/2022	Unidad 2	Clase teórica	Virtual
5	L	11/04/2022	Trabajo práctico 1 unidad 2	Ejercicio práctico	Virtual
6	J	14/04/2022	Feriado	Clase teórica	Virtual
7	L	18/04/2022	Trabajo práctico 2 unidad 2	Ejercicio práctico	Virtual
8	J	21/04/2022	Unidad 3	Clase teórica	Virtual
9	L	25/04/2022	Trabajo práctico 1 unidad 3	Ejercicio práctico	Virtual
10	J	28/04/2022	Unidad 4	Clase teórica	Virtual
11	L	02/05/2022	Trabajo práctico 1 unidad 4 - 1º APE	Ejercicio práctico	Virtual
12	J	05/05/2022	Unidad 5	Clase teórica	Virtual
13	L	09/05/2022	Trabajos prácticos 1, 2, 3, 4 y 5 unidad 5	Ejercicio práctico	Virtual
14	J	12/05/2022	Repaso 1º parcial - Inicio unidad 6	Clase teórica	Virtual

15	L	16/05/2022	Feriado		
16	J	19/05/2022	1º parcial		Presencial
17	L	23/05/2022	Trabajos prácticos 1,2, 3 y 4 unidad 6	Ejercicio práctico	Virtual
18	J	26/05/2022	Continuación unidad 6	Clase teórica	Virtual
19	L	30/05/2022	Trabajo práctico 5 unidad 6	Ejercicio práctico	Virtual
20	J	02/06/2022	Unidad 7 - Revisión 1º parcial	Clase teórica	Virtual
21	L	06/06/2022	Trabajos prácticos 1 y 2 unidad 7	Ejercicio práctico	Virtual
22	J	09/06/2022	Recuperatorio 1º parcial		Presencial
23	L	13/06/2022	Trabajo práctico 3 unidad 7 y Wiki unidad 8	Ejercicio práctico	Virtual
24	J	16/06/2022	Unidad 8 - Revisión recuperatorio 1º parcial - 2º APE	Clase teórica	Virtual
25	L	20/06/2022	Feriado		
26	J	23/06/2022	Unidad 9 - Repaso 2º parcial	Clase teórica	Virtual
27	L	27/06/2022	Trabajos prácticos 1,2 y 3 unidad 9	Ejercicio práctico	Virtual
28	J	30/06/2022	2º parcial		Presencial
29	L	04/07/2022	-		
30	J	07/07/2022	-		
31	L	12/07/2022	Revisión 2º parcial		Virtual
32	J	15/07/2022	Recuperatorio 2º parcial		Presencial
33	L	01/08/2022	Revisión recuperatorio 2º parcial		Virtual

3.6 Procesos de intervención pedagógica (la modalidad de cursada para el este primer cuatrimestre del Ciclo Lectivo 2022 figura en el punto **3.9.Justificación**)

Se prevé la utilización de las siguientes herramientas:

1. Clases magistrales virtuales y sincrónicas.

2. Clases prácticas virtuales y sincrónicas.
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 (links de videos y artículos periodísticos subidos al campus).
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 en forma presencial 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 forma virtual de 2 APE cuyo formato podrá ser del tipo test de lectura, prueba conceptual o ejercicio práctico. Como se ha mencionado previamente, será exigible tener aprobado el 50% de las mismas (una de las dos) para la promoción de la materia.

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 APE. Adicionalmente, se establece como requisito el de cumplir con el 60% de asistencia a las clases teóricas y prácticas.

Evaluación habilitante

El objetivo es habilitar al alumno para acceder al examen final. Tendrá derecho a rendirla quien haya aprobado uno de los dos parciales. La evaluación será de carácter teórico-práctico y abarcará temas del parcial que se haya desaprobado.

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.

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 la profesora adjunta, quien focalizará siempre en la aplicación de los conceptos teóricos en la práctica, relacionándolos con situaciones reales y fomentando la reflexión en los alumnos. Se subirán videos teóricos y se harán clases virtuales sincrónicas.

Los auxiliares ayudantes guiarán a los alumnos en la resolución de los trabajos prácticos en las clases virtuales sincrónicas. Serán asistidos en esta tarea por el ayudante alumno.

En lo que tiene que ver con los debates que se generen, éstos serán moderados tanto por la profesora adjunta como por los auxiliares ayudantes. Se habilitarán foros en el campus virtual para consultas teóricas y prácticas.

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

Asimismo, se llevará a cabo durante el primer cuatrimestre del ciclo lectivo. La carga horaria comprende horas virtuales de formación distribuidas en clases teóricas y prácticas. También, incluye horas virtuales y presenciales para 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

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 los ayudantes graduados.

La profesora adjunta y los ayudantes graduados 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. El ayudante alumno colaborará con esta tarea.

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 acercar los conocimientos vistos en clase a la realidad laboral.

En este ciclo lectivo también se buscará continuar con el aprendizaje para un mejor uso del campus virtual y de las herramientas digitales a los fines de poder suplir adecuadamente la ausencia de clases presenciales.

La profesora adjunta elaborará y corregirá los exámenes, contando con la asistencia de los ayudantes graduados.

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

3.9 Justificación

A causa de la situación epidemiológica actual, a la cantidad de alumnos inscriptos en la materia, a que se posee una comisión única y es imposible cumplir con los aforos establecidos en las aulas, se plantea una excepción a la modalidad híbrida a adoptar. De esta manera, las clases teóricas y prácticas serán virtuales y sincrónicas, mientras que los parciales se tomarán en forma presencial.

1. NOMBRE DE LA PREGUNTA: FCL TRANSPORTE MARITIMO 1

Una empresa de herbicidas importa artículos de Estados Unidos. Para su envío, se utiliza siempre el modo de transporte más barato en función de las cotizaciones vigentes. El volumen de la carga puede variar en función de la demanda. Actualmente, debe realizarse una importación de 50 m³ y 500 kg brutos, por lo que el asistente de importaciones de la empresa solicita cotización a su freight forwarder, el que le envía las siguientes opciones de flete:

- FCL contenedor de 40' usd 1500
- Flete usd 35/kg peso bruto
- LCL usd 50/m³
- Flete usd 35/kg peso volumétrico
- FCL contenedor de 20' usd 1200

Indicar a continuación el valor de la opción de flete más conveniente para la empresa.

2. NOMBRE DE LA PREGUNTA: CIF NUEVA YORK

Una empresa brasileña va a hacer un envío a Estados Unidos. Para esto, va a consolidar la mercadería en 5 contenedores de 40', los cuales entregará en el puerto de Navegantes sobre el buque designado. La empresa importadora tendrá a su cargo la realización y el pago de todos los trámites de importación, mientras que la exportadora contratará tanto el flete internacional como el seguro hasta el puerto de Nueva York. La empresa exportadora también se encargará de realizar el permiso de embarque y toda la operatoria de exportación. Indicar cuál es el incoterm pactado.

3. NOMBRE DE LA PREGUNTA: ENTREGA EN ORIGEN Y TERRESTRE

Una empresa está negociando el contenido del contrato de compraventa con su cliente en relación a una exportación terrestre próxima a realizarse. Entre las cláusulas que deben definir, se encuentra el incoterm de la operación. La empresa importadora no desea que el riesgo sobre la mercadería le sea trasladado en origen, pero la exportadora logra convencerla para que así sea. También, han acordado que el exportador no pagará el seguro internacional. Indicar cuáles son los incoterms que se podrían pactar para esta operación entre las siguientes opciones:

- a) FCA, EXW, CPT
- b) FCA, FAS, FOB
- c) CIP, CPT, CFR, CIF
- d) FOB, FAS, CFR, CIF
- e) CPT, CIP, FCA
- f) CPT, CIP, DAP, DPU

4. NOMBRE DE LA PREGUNTA: SEGURO DE TRANSPORTE

La empresa XL situada en Argentina envió una carga a un cliente en Rusia vía marítima habiendo pactado la entrega en destino. En el trayecto desde el puerto de Mar del Plata hasta el de destino se produjo un accidente y se dañó una parte de la mercadería. Ahora la empresa importadora no quiere pagar la parte dañada. Por esta razón y, debido a la variación de la cotización del dólar, la empresa exportadora sabe que la operación no le va a resultar tan beneficiosa como esperaba. La empresa exportadora se pregunta qué

seguro debería haber contratado para evitar tener que asumir la pérdida de toda la carga en mal estado. En relación a la situación anterior, indicar la opción correcta entre las siguientes alternativas:

- a) XL debería haber contratado un seguro de transporte para cubrir los riesgos que puede sufrir la mercadería durante su distribución física internacional.
- b) XL debería haber contratado un seguro de garantía de contenedores para cubrir los riesgos que puede sufrir la mercadería contenedorizada durante su distribución física internacional.
- c) XL debería haber contratado un seguro de crédito para cubrir el riesgo de impago del cliente.
- d) XL debería haber contratado un seguro de tipo de cambio para cubrir el riesgo de variación del dólar.
- e) XL debería haber contratado un seguro de garantía de contenedores para cubrir los riesgos que puede sufrir el contenedor durante su distribución internacional.

5. NOMBRE DE LA PREGUNTA: PRE-FINANCIACION EXPO 1

Una pyme tucumana recibe una orden de compra de un cliente del exterior para fabricar una línea de productos. Para poder cumplir con el embarque del pedido en tiempo y forma, la empresa se ve obligada a conseguir fondos. Para esto, duda entre acudir a un banco o solicitar un anticipo a su cliente. Luego de consultar las tasas de interés bancarias, opta por pactar con su cliente una condición de pago 50% anticipado y 50% diferido. Por el momento no tiene problemas para ofrecer a su cliente del exterior una buena condición de pago. Indicar qué tipo de financiación utilizará la pyme tucumana entre las siguientes alternativas:

- a) Pre-financiación de exportación comercial.
- b) Pre-financiación de exportación bancaria.
- c) Post-financiación de exportación
- d) Post-financiación de importación
- e) Factoring de exportación.
- f) Ninguna de las opciones es correcta.

6. NOMBRE DE LA PREGUNTA: MARCO GENERAL FRANCIA 1

Una pyme marplatense exportadora de pescado en conserva desea comenzar a vender a otros mercados fuera de nuestro país, por lo que ha realizado una preselección de países. Luego de analizar distintos factores, se ha llegado a la conclusión de que el país más conveniente para comenzar a exportar es Francia. A continuación, la empresa argentina deberá analizar en profundidad el marco de actuación general de dicho país. En relación al mismo, ha buscado información sobre diversas variables como la cantidad de habitantes, el clima, la organización política, la situación económica, el precio de los pescados en conserva en París, los medios de pago utilizados para este tipo de productos o el poder adquisitivo de la población. Indicar si lo anteriormente mencionado es verdadero o falso.

7. NOMBRE DE LA PREGUNTA: LC SIN ERRORES

La pyme Arándanos Patagónicos se encuentra próxima a realizar una exportación a Países Bajos, por lo que recibe el aviso de apertura de una carta de crédito por parte de un banco local. El detalle recibido incluye los siguientes puntos:

40A: FORMA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO: REVOCABLE

20: NUMERO DE CREDITO DOCUMENTARIO: 00411013230360D5

31C: FECHA DE EMISION: 210415

31D: FECHA Y LUGAR DE EXPIRACION: 210725 PAISES BAJOS

44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE: 210531

46A: DOCUMENTOS REQUERIDOS:

1. FACTURA COMERCIAL FIRMADA
2. PACKING LIST
3. FULL SET DE B/L
4. CERTIFICADO DE ORIGEN
5. CERTIFICADO FITOSANITARIO

47A: CONDICIONES ADICIONALES: VARIACIONES DE CANTIDAD DE 5% MAS O MENOS PERMITIDAS

48: PERIODO DE PRESENTACION: DOCUMENTOS DEBEN PRESENTARSE 20 DIAS DESPUES DE LA FECHA DE EMBARQUE

La empresa embarcará un 3% menos de la cantidad que se había pactado en el contrato de compraventa y enviará los siguientes documentos: factura comercial firmada, packing list, full set de B/L, certificado de origen y fitosanitario.

Indicar a continuación la opción correcta en relación a los errores o discrepancias de la carta de crédito entre las siguientes opciones:

- a) No existen errores en la carta de crédito o discrepancias respecto a ella.
- b) Las fechas de expiración y de embarque no son correctas.
- c) La fecha de expiración no es correcta.
- d) La fecha de presentación de documentos no es correcta.
- e) La cantidad a embarcar no cumple con la tolerancia permitida.
- f) Los documentos enviados no son correctos.

8. NOMBRE DE LA PREGUNTA: REVOCABLE

Una pyme importadora debe hacer un pago al exterior. Se ha pactado utilizar el medio de pago más seguro, aunque el más costoso. Luego de notificarse la apertura de la operación al beneficiario, el banco emisor la cancela sin haber notificado al beneficiario, en este caso, el exportador. Indicar cuál es el medio de pago utilizado entre las siguientes opciones:

- a) Carta de crédito revocable
- b) Carta de crédito irrevocable
- c) Carta de crédito no confirmada
- d) Cobranza documentaria
- e) Cobranza simple
- f) Cobranza avalada

9. NOMBRE DE LA PREGUNTA: VARIABLES INCONTROLABLES SABORES

Una pyme argentina llamada Sabores Sureños productora de infusiones desea insertarse en el mercado chino. Por esta razón, debe comenzar por averiguar las características políticas, económicas, sociales, culturales y geográficas del país. Luego debe continuar por analizar específicamente qué demandan los clientes del rubro alimenticio y los competidores actuales. En función de lo anterior, indicar a continuación la opción correcta:

- a) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables no controlables de configuración y contexto.

- b) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables controlables de configuración y contexto.
- c) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables de marketing mix no controlables.
- d) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables de marketing mix controlables.
- e) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables controlables de configuración.
- f) Sabores Sureños se encuentra investigando las variables controlables de contexto.

10. NOMBRE DE LA PREGUNTA: PROMOCION INTERNACIONAL DDL

Una empresa que produce y comercializa dulce de leche en Argentina desea exportar a México. Para dar a conocer sus productos en dicho país, contrata a un especialista en Comercio Internacional, el cual le recomienda realizar una serie de acciones. Indicar cuáles pueden ser adecuadas entre las siguientes:

- a) Publicaciones en redes sociales y revistas especializadas de Argentina.
- b) Participación en la Feria Alimentaria en Ciudad de México y en misiones comerciales en México.
- c) Misiones comerciales y rondas de negocios en distintos países del Mercosur.
- d) Elaboración de página web en portugués e inglés.
- e) Selección de supermercados mexicanos para la venta de dulce de leche en sus góndolas.
- f) Selección de tiendas de alimentos gourmet en distintas ciudades de México para la venta de dulce de leche.