

AÑO:	2020
------	------

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

- *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).
- Viazzi, S. (2019). *Intercambio comercial argentino. Cifras estimadas de Diciembre 2019*. Informes técnicos vol. 4 N°13. Ed. Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC).
- *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.
- 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.
- Fratlocchi, 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

- 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 y 17.

- 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 2020 (ICC). Derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes.
- 6.7 Perspectivas de la Logística Internacional. E-commerce.

Bibliografía básica

- 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.
- 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*.
- 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.
- Fralalocchi, 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

N°CLASE	SEMANA	UNIDAD	Teoría/Práctica
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) - 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 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.

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: 2019

Conceptos	Método A (sin descontar ausentes)		Método B (descontando ausentes)	
	Valores Absolutos	Porcentual	Valores Absolutos	Porcentual
Total Inscriptos	158	100%		
Ausentes	39	25%		
Subtotal sin ausentes			119	100%
Promocionados	28	18%	28	24%
Pendientes de Examen Final	29	18%	29	24%
Desaprobados	46	29%	46	39%
Pendientes de Examen Habilitante	16	10%	16	13%

AÑO: 2019**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
158	39	46

2.2- Aprobación (Completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
28	57

2.3 - Otras modalidades

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

Se implementó una APE virtual y se incorporaron videos para el análisis en clase.

5) Anexo de documentación solicitada

Segundo parcial.

6) Observaciones

El objetivo del año 2020 es agrupar los trabajos prácticos en una guía e incorporar más actividades en el campus para fomentar la interacción de los alumnos con los medios virtuales. También, se solicitará un cargo de ayudante alumno.



INSTRUCTIVO

Observaciones:

1. Esta planilla se debe completar por asignatura.
2. Todos los docentes que integren la cátedra deberán notificarse de lo enunciado en esta Planilla.
3. La información consignada será certificada por las autoridades correspondientes.

2. Rendimiento académico

Se deberán completar las tablas según el tipo de aprobación que tenga la asignatura. En caso de que la asignatura tenga otra modalidad de aprobación, complete la tabla 2.3. Se entiende por otra modalidad, por ejemplo: alumnos libres, vocacionales, por convenios, otros. Deberá consignar la información solicitada de manera similar a los incisos 2.1 y 2.2.

3. Condicionantes en la ejecución del plan

Señale si existieron situaciones particulares que incidieron en el desarrollo previsto del curso: ausencias, sustituciones de contenidos, reemplazo de docentes, cambios producidos, dificultades de infraestructura, suspensión de actividades, otras.

4. Innovaciones

Enuncie los cambios introducidos, si es que los hubo, en el presente curso con respecto al anterior. De considerarlo importante, enumere las condiciones que se consideran necesarias para poder introducir cambios en el próximo año.

5. Anexo de documentación solicitada

Se solicita se anexe ejemplar/es de alguna situación de prueba aplicada (evaluación parcial, final, otras). En la planilla indique qué documentación anexa.

6. Observaciones: Incluya toda la información que considere necesaria para cumplimentar la evaluación del desarrollo de la asignatura.

UNMDP-Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Introducción al Comercio Internacional-2°Parcial 24/06/2019

Apellido y nombre:

1. Explicar cuáles son los tipos de seguros utilizados en Comercio Exterior. (2)
2. Clasificar los INCOTERMS 2010 de acuerdo al momento de la entrega y al medio de transporte. (2)
3. Verdadero o Falso. Justificar. (1)
Un producto que se exporta por primera vez a un país nuevo, tendría que adaptarse a los gustos y legislaciones del mercado meta seleccionado.
4. Mencionar y explicar los documentos que se utilizan en una operación de exportación. (2)
5. Una empresa tucumana vende limones a otra ubicada en Hamburgo, Alemania. El exportador argentino debe enviar la mercadería en las condiciones pactadas, aportando tanto el certificado de origen como el fitosanitario. También, es el encargado de contratar el transporte marítimo internacional, entregando la mercadería en el muelle 2 del puerto de Hamburgo. El importador alemán gestionará y pagará los trámites de importación, haciéndose responsable por la mercadería una vez que la misma sea descargada del medio transportador.
En relación a la operación de exportación mencionada, la empresa tucumana recibe el aviso de apertura de una L/C por parte de un banco local, de la cual se transcribe un fragmento a continuación:

40A: FORMA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO: REVOCABLE

20: NUMERO DE CREDITO DOCUMENTARIO: 00155011120950C4

31C: FECHA DE EMISION: 190510

31D: FECHA DE EXPIRACION: 190701

44C: ULTIMA FECHA DE EMBARQUE: 190710

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 10 % MAS O MENOS PERMITIDAS

48: PERIODO DE PRESENTACION: DOCUMENTOS DEBEN PRESENTARSE 30 DIAS DESPUES DE LA FECHA DE EMBARQUE

Teniendo en cuenta la información anterior, responder:

- a) ¿Cuál es el INCOTERM pactado? (1)
- b) ¿Qué ocurre si se acuerda la compra de 10.000 unidades y finalmente se entregan 10.500? (0.50)
- c) Indicar si existe algún error en la L/C. (1)
- d) ¿Qué forma de financiación puede solicitar el exportador en forma previa al embarque de los limones? (0.50)