

AÑO:	2023
------	------

**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	
Hibrida	X

Nivel (Marque con una X)

Pregrado	X
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
200-300	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.
- h)

### **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 Sujetos y objeto del Comercio Internacional.
- 1.3 Comercio exterior de servicios.
- 1.4 Tipos de exportaciones de servicios.
- 1.5 Breve evolución histórica del Comercio Internacional.

#### **Bibliografía básica**

-Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 1 y 19.

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

- 2.1 Definición de política comercial.
- 2.2 Barreras arancelarias y paraarancelarias.
- 2.3 Competencia internacional leal y desleal.
- 2.4 Derechos antidumping y compensatorios.
- 2.5 Medidas de salvaguardia.

#### **Bibliografía básica**

-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.

#### **Unidad 3: Escenario internacional**

- 3.1 Organismos internacionales y su rol en el ámbito del Comercio Internacional.

- 3.2 Sistema Generalizado de Preferencias.
- 3.3 Contrato de Compraventa internacional.
- 3.4 Globalización y su relación con los procesos internacionales.
- 3.5 Inversión directa extranjera.
- 3.6 Integración regional: definición y tipos.

### **Bibliografía básica**

- Arteaga Ortiz, J. (2017). Manual de Internacionalización. Madrid. Ed. ICEX España Exportación e Inversiones. Cap. 1.
- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 4, 5, 6, 11.
- Entender la OMC*. (2015). Organización Mundial del Comercio. Ed. Organización Mundial del Comercio. 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 Concepto de internacionalización.
- 4.2 Razones para la internacionalización.
- 4.3 Potencial exportador de una empresa.
- 4.4 Proceso de internacionalización.
- 4.5 Formas de entrada a otros mercados.

### **Bibliografía básica**

- Gutiérrez, M. y otros (2017). *¿Cómo exportar? Guía práctica para pymes y agricultura familiar*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura con Asociación Latinoamericana de Integración. Montevideo. Capítulo 2.
- 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.
- Beviá B. y Cano, M. (2010). *Estrategias y Plan de Internacionalización*. Madrid. Ed. Escuela de Organización Industrial. Páginas 10-15.

## **Unidad 5: Operatoria Aduanera**

- 5.1 La Aduana y su rol en el Comercio Internacional.
- 5.2 Sujetos intervinientes en la operatoria aduanera.
- 5.3 Tipos de territorio aduanero.
- 5.4 Tributos y estímulos de importación y exportación.
- 5.5 Destinaciones de importación y exportación.
- 5.6 Sistema Armonizado de mercaderías. Nomenclador Común del Mercosur.
- 5.7 Criterios básicos de clasificación y valoración de mercaderías. Origen de las mercaderías.

### **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 9, 16, 17 y 18.
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 5.

## **Unidad 6: Logística internacional**

- 6.1 Concepto de Logística Internacional.
- 6.2 Medios y modos internacionales de transporte.
- 6.3 Tipos y formas de contratación de contenedores.
- 6.4 Documentos de transporte internacional.
- 6.5 Seguros utilizados en Comercio Internacional.
- 6.6 INCOTERMS 2020 (ICC).

### **Bibliografía básica**

- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 12, 13 y 15.

## **Unidad 7: Finanzas internacionales**

- 7.1 Organismos financieros internacionales.
- 7.2 El Banco Central y las regulaciones en materia cambiaria.
- 7.3 Medios de pago internacionales. Tipos y diferencias.
- 7.4 Formas de financiación para importación y exportación.
- 7.5 El rol del Estado en la financiación de operaciones de exportación e importación.

### **Bibliografía básica**

- *Banco Interamericano de Desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo. *Datos básicos 2017*.  
<https://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=40862378>
- Arese, F. (2015). *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. Errepar. Cap. 14.
- Redacción Contable. Instituciones (2013). *El Grupo del Banco Mundial*. Universidad de la Rioja.
- *Perfil del BPI* (2003). Banco de Pagos Internacionales. [https://www.bis.org/about/profil2003\\_s.pdf](https://www.bis.org/about/profil2003_s.pdf)
- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 7 y 9.
- *Datos básicos*. Fondo Monetario Internacional.  
<https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>

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

- 8.1 Marketing internacional. Diferencias con el doméstico.
- 8.2 Introducción a la investigación de mercados internacionales.
- 8.3 Marketing mix internacional.
- 8.4 Producto: adaptaciones, embalaje, envase para la exportación.
- 8.5 Canal de distribución internacional.
- 8.6 Precio internacional. Métodos de fijación.
- 8.7 Promoción Internacional. Principales formas.

### **Bibliografía básica**

- Berman, J. (2012). *Gestión del Comercio Exterior*. Buenos Aires. Ed. EDICON-Fondo Nacional Consejo. Cap. 1.

-Cateora, P. y otros (2010). *Marketing internacional*. México. Mc Graw-Hill. Cap. 1.

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

- 9.1 Documentación de importación y exportación.
- 9.2 Formas de determinar el precio de exportación.
- 9.3 Cálculo del costo de importación.
- 9.4 Proceso de exportación.
- 9.5 Proceso de importación.

### **Bibliografía básica**

- Dirección de Industrias Creativas y Comercio Exterior. Guía para la primera exportación. Buenos Aires.
- Oficina ExportAr Mar del Plata- División Comercio Exterior. *Informe técnico N°6*. Mar del Plata.
- Visentin, M. (2004). *Secuencia operativa de exportación e importación en Argentina*. Serie Docencia N° 78. Rosario. Ed. Centro de Estudios en Relaciones Internacionales de Rosario.

### **\*Bibliografía complementaria**

- Código Aduanero de la República Argentina*. Ley 22.415 y normas complementarias (2019). Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Comercio Exterior de Servicios. Evolución y performance en 2018*. Departamento de Economía de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios. (2019).
- Fernández, S. y otros (2019). *Clasificación aduanera de mercaderías*. Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Informe sobre el Comercio Mundial 2019*. Organización Mundial del Comercio (2019). Ed. Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales* (2019). Comité Español Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS 2010. Barcelona. Ed. Agpogra.
- Juárez, H. (2018). *Manual de aduanas*. Buenos Aires. Ed. IARA y Guía práctica.
- Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Madrid. Ed. Parainfo.
- Costa, M. (2015). *El Comercio Internacional de Servicios*. Madrid. Ed. ICEX España Exportación e Inversiones.

- 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*.
- 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.
- Zikmund, W y Babin, B. (2009). *Investigación de mercados*. México. Ed. Cengage Learning.
- Fratalocchi, A. (2008). *Cómo exportar e importar*. Buenos Aires. Ed. Errepar.
- Cámara Internacional de Comercio (2007). *Brochure (UCP) N° 600. Carta de crédito*.
- Cámara Internacional de Comercio (1995). *Brochure (UCP) N° 522. Cobranzas documentarias*.

### **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 realizarán actividades de debate a través del campus virtual.

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

N° CLASE	DIA	FECHA	UNIDAD	TEORIA/PRACTICA
1	L	27/3/2022	Unidad 1	Clase teórica
2	J	30/3/2022	Trabajos prácticos unidad 1 (1,2 y 3)	Clase práctica
3	L	3/4/2022	Unidad 2	Clase teórica
4	J	6/4/2022	Feriado	
5	L	10/4/2022	Unidad 3	Clase teórica
6	J	13/4/2022	Trabajos prácticos unidad 2 (1 y 2)	Clase práctica
7	L	17/4/2022	Unidad 4	Clase teórica
8	J	20/4/2022	Trabajos prácticos unidad 3 (1 y 2)	Clase práctica
9	L	24/4/2022	Unidad 5 (5.1 a 5.5)	Clase teórica

10	J	27/4/2022	Trabajos prácticos unidad 4 (1 y 2)	Clase práctica
11	L	1/5/2022	Feriado	
12	J	4/5/2022	Trabajo práctico unidad 5 (1)	Clase práctica
13	L	8/5/2022	Unidad 5 (5.5 a 5.7)	Clase teórica
14	J	11/5/2022	Trabajos prácticos unidad 5 (2,3,4 y 5)	Clase práctica
15	L	15/5/2022	Repaso teórico primer parcial- Unidad 6 (6.1 a 6.4)	Clase teórica
16	J	18/5/2022	Repaso práctico primer parcial - Trabajos prácticos unidad 6 (1,2 y 3)	Clase práctica
17	L	22/5/2022	Primer parcial	
18	J	25/5/2022	Feriado	
19	L	29/5/2022	Unidad 7 - Revisión y entrega primer parcial	Clase teórica
20	J	1/6/2022	Trabajos prácticos unidad 6 (4,5 y 6)	Clase práctica
21	L	5/6/2022	Recuperatorio primer parcial	
22	J	8/6/2022	Trabajos prácticos unidad 7 (1,2 y 3)	Clase práctica
23	L	12/6/2022	Unidad 8 y 9 - Revisión y entrega recuperatorio primer parcial	Clase teórica
24	J	15/6/2022	Trabajo práctico unidad 8 (1)	Clase práctica
25	L	19/6/2022	Feriado	
26	J	22/6/2022	Trabajos prácticos unidad 9 (1,2 y 3) - Repaso segundo parcial	Clase práctica
27	L	26/6/2022	Segundo parcial	
28	J	29/6/2022	-	
29	L	3/7/2022	Revisión y entrega segundo parcial	
30	J	6/7/2022	-	
31	L	10/7/2022	Recuperatorio segundo parcial	
32	J	13/7/2022	-	
33	L	31/7/2022	Revisión y entrega recuperatorio segundo parcial	

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

Se prevé la utilización de las siguientes herramientas:

1. Clases magistrales presenciales y/o virtuales sincrónicas (a definir en función de los espacios disponibles).
2. Clases prácticas presenciales y/o virtuales sincrónicas (a definir en función de los espacios disponibles).
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 810/22:

#### 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.

#### 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. 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 probado 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 harán clases virtuales sincrónicas y presenciales en función de los espacios disponibles.

Los auxiliares ayudantes guiarán a los alumnos en la resolución de los trabajos prácticos en las clases virtuales sincrónicas y/o presenciales. 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.

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 presenciales de formación distribuidas tanto en clases teóricas y prácticas como en 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**