



UNIVERSIDAD CAECE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

PROGRAMA DE: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL		
CODIGO DE LA CARRERA 117	PLAN DE LA CARRERA 06X	CODIGO ASIGNATURA 1955/06X
AÑO 1º	CUATRIMESTRE 1º	VIGENCIA 2006
CARRERA: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL		
Nº DE RESOLUCIÓN MINISTERIAL 1404/06		Nº DE RESOLUCIÓN INTERNA 901/05 – 265/06

OBJETIVOS

Que los alumnos logren:

- 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, que irán desarrollándose a lo largo de la carrera en los distintos Espacios Curriculares.
- 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.
- Incorporar 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/o empresas a través del análisis de casos reales o simulados, referidos a empresas que comercializan productos y/o servicios.

CONTENIDOS MINIMOS

Situación actual del comercio internacional. Significación económica. Características generales del comercio internacional.

Las oportunidades para la apertura de la empresa a los negocios internacionales.

Evaluación del potencial exportador/importador de una empresa. Posicionamiento de la empresa en mercados internacionales, alianzas, joint venture, franquicias. Las Pymes y el comercio internacional.

Etapas básicas de un proceso de exportación e importación, documentación y sujetos intervinientes.

Servicios asociados: Bancarios, Financieros; Seguros, Transportes, Profesionales.

Aspectos jurídicos básicos del comercio internacional.

PROGRAMA ANALÍTICO

Unidad 1: Introducción. Conceptos Generales

- Introducción
- La globalización del mundo económico
- Determinantes del comercio internacional.
- Incentivos económicos para el comercio internacional
- Evolución y cambios del comercio internacional.
- Comercio Internacional en la década 90 y en el 2000
- Principales aportes teóricos.

Unidad 2: Situación actual del comercio internacional.

- Intercambio global e Inversión
- Economía política del comercio internacional
- Organismos Internacionales
- Inversión directa extranjera
- Economía política de la inversión directa extranjera
- Integración económica regional
- Sistema Monetario Global
- Sistema Monetario Internacional
- Mercado de cambio .Tipo de Cambio. Riesgos de cambio.

Unidad 3: Negocio Internacional

- Estrategia y estructura del Negocio Internacional
- Modo de entrada y alianzas estratégicas
- Operaciones de Negocios
- Exportando, Importando e intercambiando
- Evaluación del potencial de exportación
- ¿Qué es el potencial de exportación?
- Evaluación interna de la aptitud para exportar
- Organización de la función exportación
- Elección de mercados
- Prospección (Promoción de Exportaciones, Ferias internacionales)

Unidad 4: Clasificación de las mercancías en el comercio internacional

- Introducción.
- Conceptos Generales. Nomenclatura e instrumentos Tarifario regional. Individualización y Clasificación de Mercaderías. Sistema Armonizado de Mercaderías. Nomenclador Común del Mercosur. Arancel Externo Común, derechos y reintegros extrazona e intrazona. Análisis de diferentes instrumentos tarifarios.
- Barreras para-arancelarias
- Sistema Informático María. Consulta Clasificatoria.

Unidad 5: Modalidades de Entrega.

- Incoterms.
- Términos de Venta acordados entre el importador y el exportador Determinación de derechos, obligaciones, responsabilidades de los implicados según los grupos de incoterms

Unidad 6: Modalidades de Pago

- Mecanismos e instrumentos de cobro y pago internacionales
- Documentos usuales en importación y exportación. Legislación. Entidades Participantes

Unidad 7: Otros elementos a considerar

- Seguros y Financiamiento relacionados con las exportaciones.
- Regímenes especiales a la exportación e importación.
- Certificaciones de Producto
- Servicios Conexos: Transportistas, Agentes de Aduana, Transitarios, Servicios de Certificación,
- Apoyos Estatales
- Cotización y Precios

Unidad 8: Importaciones.

- Trabas al comercio (Proteccionismo)
- Secuencia de una Importación
- Documentación de Importación

Unidad 9: Secuencia de una Exportación

- Resumen secuencial y documentario implicados en el comercio exterior

BIBLIOGRAFÍA

- ***Apuntes de Clases***
- ***Práctica Profesional de Negocios Internacionales***, Héctor Felix Arese - Ed. Norma.
- ***Comercio Exterior-Temas fundamentales del comercio internacional de mercaderías***. Aldo Fratalocchi, Ediciones Jurídicas Cuyo
- ***Nota bibliográfica sobre el comercio de servicios: conceptos y principios de liberalización***, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (Versión Digital- Formato Pdf)
- ***Páginas web oficiales: Argentinas e Internacionales***

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- ***Economía Internacional***, Robert Carbaugh
- ***Economía Mundial***, Jaime Requeijo
- ***Temas de Organización Económica Internacional***, Sara González
- ***Teorías del Comercio Internacional***, Apuntes en Pdf
- ***Marketing Internacional***, Czinkota y Ronkainen

METODOLOGIA

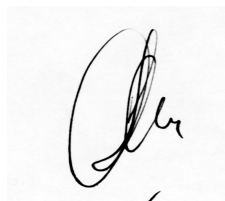
Se desarrollarán clases teóricas y teórico-prácticas, con participación activa y metódica del alumno.

APROBACIÓN DEL CURSADO DE LA ASIGNATURA

- Cumplimiento del 75% de asistencia
- Evaluaciones parciales según lo establecido en la planificación de la materia, presentada en su oportunidad por la cátedra y aprobada por el Departamento.
- Aprobación de un trabajo practico vinculado a los temas tratados.

EVALUACIÓN FINAL: REGIMEN DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

La evaluación final consistirá en un examen oral y/o escrito, que comprenda la totalidad de los contenidos, según el programa vigente de la materia.



ARNOLDO MUHRER
Director de Departamento



MARIANA ORTEGA
Secretaria Académica