

➤ **CÁTEDRA: COMERCIO INTERNACIONAL**

Año lectivo: 2017

➤ **PROFESORES**

**PROFESOR TITULAR ESPECÍFICO: Mg. Lic. ERNESTO SBRIGLIO
PROFESOR ASOCIADO: Lic. ADRIANO TORINETTI**

➤ ***FACULTAD***

ESTUDIOS INTERNACIONALES

➤ ***CARRERAS***

**Administración de Empresas – Contador Público – Comercio Exterior – Comercialización –
Comercialización con Orientación internacional – Relaciones Internacionales - Turismo**

➤ ***TURNO***

MAÑANA y NOCHE

➤ ***SEMESTRE***

PRIMERO

➤ ***Asignaturas correlativas previas***

No tiene

➤ ***Asignaturas correlativas posteriores***

Dependerá de la Carrera que esté cursando.

➤ **OBJETIVOS**

Consignar los logros que se espera que alcancen los alumnos durante el cursado y al finalizarlo

1).- COMPETENCIAS A DESARROLLAR

1.- Los alumnos realizarán un análisis crítico de toda la información que reciban: a).- Notas y Recortes de periódicos proveídas y guiadas por los Jefes de Trabajos Prácticos de la Cátedra, y b).- Toda aquella información que el alumno por propia iniciativa aporte al curso.

2).- OBJETIVOS

1.- Que el alumno adquiera los elementos necesarios para el análisis y la interpretación de la realidad económica internacional y de estructura actual de las actividades comerciales.

2.- que el alumno tome conciencia y pueda estar capacitado para discernir los problemas que enfrenta el mundo que le toca vivir, en aras de la conformación y crecimiento de bloques económicos internacionales.

3.- Que el alumno conozca los complejos resortes que articulan el comercio internacional para que le permita desarrollarse en su ámbito profesional, facilitándole la actualización necesaria y los estímulos rápidos para enfrentar los hechos que ocurren a diario en el contexto económico internacional.

4.- Que el alumno obtenga la formación moral necesaria que le permita desempeñarse tanto en la actividad pública como privada con un sentido trascendente.

5.- Que el alumno valore la evolución del Comercio Internacional y sus estructuras, identificando los hechos fundamentales en el ámbito de las Relaciones Económicas Internacionales, analizando a la vez, la problemática nacional, provincial y las posibilidades de inserción en el mundo.

➤ **CONTENIDOS**

Consignar por Unidad o Bloque temático

BOLILLA I

1 - INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

- 1.1 Significación económica del Comercio Internacional
- 1.2 Características del Comercio internacional
 - 1.2.1 Teoría pura del Comercio Internacional
 - 1.2.2 Teoría de Adams Smith
 - 1.2.3 Teoría de David Ricardo
 - 1.2.4 Aporte de Haberler-John Stuart Mill-Ohlin
- 1.3 Economías de escala
 - 1.3.1 Costo del transporte y la teoría de la localización.
- 1.4 Beneficios que brinda el Comercio Internacional
- 1.5 Balanza de Pagos
 - 1.5.1 Mercaderías y Servicios
 - 1.5.2 Transferencias Unilaterales
 - 1.5.3 Capital y Oro Monetario

BOLILLA II

2 - ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES

- 2.1 Orígenes de la Cooperación Económica Internacional
 - 2.1.1 Antecedentes y Organización de Naciones Unidas
- 2.2 Integración dentro de la Org.Mundial de Comercio (ex GATT)
- 2.3 Niveles Técnicos de Integración
 - 2.3.1 Unión Europea
 - 2.3.2 Acuerdo Libre Comercio EEUU, CANADA y MEXICO (NAFTA)
 - 2.3.3 Japón, Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.
 - 2.3.4 A.L.A.L.C.; A.L.A.D.I.; Pacto Andino.
- 2.4 MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución

BOLILLA III

3 - BANCOS Y ADUANA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 3.1 Incoterms
 - 3.1.1 Concepto
 - 3.1.2 Principales cláusulas: FAS,FOB,CFR,CIF,DAT, DAP,DDP.
- 3.2 Operativa Bancaria
 - 3.2.1 Instrumentos de Cobros y Pagos Internacionales
 - 3.2.2 Créditos Documentarios ó Carta de Crédito Documentaria.
 - 3.2.3 Ordenes de Pago
 - 3.2.4 Cobranzas
 - 3.2.5 Operativa Bancaria en exportaciones e importaciones
- 3.3 Operativa Aduanera
 - 3.3.1 Permisos de Embarque
 - 3.3.2 Despachos de Importación

3.3.3 Canales Rojo, Naranja, Verde o Morado.

BOLILLA IV

4 - EXPORTACIONES

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
 - 4.1.1 Reembolsos y ex Reintegros
 - 4.1.2 Draw Back
 - 4.1.3 Admisión Temporal
 - 4.1.4 Prefinanciaciones y Financiaciones. (BICE)
- 4.2 Secuencia de una exportación.

BOLILLA V

5 - IMPORTACIONES

- 5.1 Introducción
 - 5.1.1 Importaciones Definitivas
 - 5.1.1.1 Directo a Plaza común
 - 5.1.1.2 De Copia de Depósito
 - 5.1.2 Importaciones Suspensivas
 - 5.1.2.1 De Depósito de Almacenamiento
 - 5.1.2.2 De Tránsito
 - 5.1.2.3 Temporal
- 5.1.3 Secuencia de una Importación.

BOLILLA VI

6 - CÓDIGO ADUANERO

- 6.1 Antecedentes
- 6.2 Su Legislación - Decr. 1001/82 - Estructura, alcances.
- 6.3 Ambito Espacial.
- 6.4 Territorio y Zonas Aduaneras, su control, ubicación, Regímenes vigentes, facultades.

BOLILLA VII

7 - DOCUMENTOS RELATIVOS AL COMERCIO EXTERIOR

- 7.1 Documentos que confecciona el Exportador
- 7.2 Documentos que confecciona el Importador
- 7.3 Documentos que confecciona el Despachante de Aduanas
- 7.4 Documentos que confecciona el Transportista
- 7.5 Documentos relativos a la Mercadería
- 7.6 Documentación Complementaria

➤ ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Consideramos que es necesario superar el modelo de objetivos conductuales sustentados en una concepción de aprendizaje mecanicista para intentar una propuesta que tenga en cuenta el aprendizaje significativo a través de la construcción del conocimiento, a partir de contenidos que guarden significación para el alumno.

La metodología de enseñanza consiste en una constante actualización; en la que alumnos y profesores estamos interactuando para lograr desarrollar los diferentes temas de la currícula.

Las clases son dictadas utilizando los diferentes modelos de enseñanza, partiendo con: el Método Exposición Abierta, para que el mensaje del docente dé lugar a la participación de la clase; abriendo el debate y comentarios por parte de docentes y alumnos.

Mediante la realización de Trabajos Prácticos, el alumno podrá aplicar todos los conocimientos adquiridos en esta, y otras materias afines.

Nota: Con el objetivo de eficientizar y elevar el nivel de la cátedra, el dictado de la misma, sugerimos se efectúe a través de un equipo de profesores titular y adjunto que coordinen el plan de labor. De esta forma se mantiene la continuidad tanto teórica como práctica del dictado de clases.

Estrategias o Actividades a desarrollar durante el semestre que no se dicta la cátedra desde el punto de vista de la extensión y de la investigación.

Seminarios de Actualización: Considerando que esta materia se desarrolla en los últimos estadios de la Licenciatura, a partir del cual el futuro Licenciado deberá aplicar todos los conocimientos adquiridos en la Facultad, a la función y tarea para la que se preparó, es importante que éste siga vinculado a la Universidad con el fin de iniciarlo en la investigación y en el análisis de los hechos recientes, estructurándose para una actualización clara y documentada, teniendo en cuenta la importancia que esto reviste.

➤ **RECURSOS DIDÁCTICOS**

Multimedia
Transparencias
Apuntes de Clases
Material bibliográfico
Formularios y Material de Aduana
Formularios y Material Bancario
Documentación Complementaria para su llenado
Revistas y Publicaciones especializadas

➤ **BIBLIOGRAFÍA**

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA OBLIGATORIA Y OPCIONAL POR UNIDAD.

BOLILLA I

LEDESMA Carlos, COMERCIO INTERNACIONAL 3ª Edición.

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA II

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición

TAMAMES Juan R., POLÍTICA ECONÓMICA MUNDIAL

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA III

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA IV

CUADERNILLO actualizado proveído por la Cátedra.

FRATALOCCHI Aldo - Como exportar e importar

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA V

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA VI

LEY 22415, Código Aduanero y Decr. Regl. 1001/82

SBRIGLIO Ernesto L., MANUAL PRÁCTICO DE CLASIFICACIÓN Y VALORACIÓN

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

BOLILLA VII

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

➤ **REGULARIDAD**

▪ **Asistencia** (75% mínimo)

▪ **Trabajos Prácticos Informales** (todos los que se estimen necesarios)

▪ **Evaluaciones Parciales**

- Con calificación explícita. Hasta dos (2) y un (1) recuperatorio.
- Los alumnos deben aprobar como mínimo dos (2) de las tres (3) instancias para mantener su regularidad y acceder al examen final.
- Excepcionalmente y con expresa autorización de la Dirección de Desarrollo Académico para los alumnos que no aprueben cada una de estas instancias, podrá haber un **recuperatorio global** que cada cátedra programará para la semana inmediata posterior a la finalización de clases.

➤ **EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN**

Cada docente determinará el sistema de acreditación final de la cátedra pudiendo optar por uno de los regímenes que se detallan a continuación.

▪ **Promoción Indirecta**

➤ **CRONOGRAMA**

▪ **Desarrollo de cada Unidad o Bloque Temático**

PROGRAMA DE CLASES

Considerando aproximadamente doce (16) clases de cursado, se desarrolla a continuación el contenido de cada una de ellas.

N§ 1

Presentación de la materia

- 1.1 Significación económica del Comercio Internacional
- 1.2 Características del Comercio internacional
 - 1.2.1 Teoría pura del Comercio Internacional

N§ 2

- 1.2.2 Teoría de Adams Smith
- 1.2.3 Teoría de David Ricardo
- 1.2.4 Aporte de Haberler-John Stuart Mill-Ohlin
- 1.3 Economías de escala
 - 1.3.1 Costo del transporte y la teoría de la localización.
- 1.4 Beneficios que brinda el Comercio Internacional

N§ 3

- 1.5 Balanza de Pagos
 - 1.5.1 Mercaderías y Servicios
 - 1.5.2 Transferencias Unilaterales
 - 1.5.3 Capital y Oro Monetario
- 1.6 Evolución del Comercio Exterior Argentino
- 2.1 Orígenes de la Cooperación Económica Internacional
 - 2.1.1 Antecedentes y Organización de Naciones Unidas

N§ 4

- 2.2 Integración dentro de la Org. Mundial de Comercio (ex GATT)
- 2.3 Niveles Técnicos de Integración
 - 2.3.1 Unión Europea
 - 2.3.2 Acuerdo Libre Comercio EEUU, CANADA y MEXICO (NAFTA)
 - 2.3.3 Japón, Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.
 - 2.3.4 A.L.A.L.C.; A.L.A.D.I.; Pacto Andino.
- 2.4 MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución.

N§ 5

- 3.1 Incoterms
 - 3.1.1 Concepto
 - 3.1.2 Principales cláusulas: FAS, FOB, CFR, CIF.

N§ 6

- 3.1.2 Principales cláusulas: DAT, DAP, DDU, DDP.
- 3.2 Operativa Bancaria
 - 3.2.1 Instrumentos de Cobros y Pagos Internacionales
 - 3.2.2 Cobranzas.

N§ 7

- 3.2.3 Ordenes de Pago
- 3.2.4 Créditos Documentarios ó Carta de Crédito Documentaria.
- 3.2.5 Operativa Bancaria en exportaciones e importaciones

N§ 8 PRIMER PARCIAL

N§ 9

- 6.1 Código Aduanero - Antecedentes
- 6.2 Su Legislación - Decr. 1001/82 - Estructura, alcances.
- 6.3 Ámbito Espacial.
- 6.4 Territorio y Zonas Aduaneras, su control, ubicación, Regímenes vigentes, facultades.

N§ 10

- 3.3 Operativa Aduanera
 - 3.3.1 Permisos de Embarque
 - 3.3.2 Despachos de Importación
 - 3.3.3 Canales Rojo, Naranja ø Verde.

N§ 11

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
 - 4.1.1 Reembolsos y ex Reintegros
 - 4.1.2 Draw Back
 - 4.1.3 Admisión Temporaria

N§ 12

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
 - 4.1.4 Prefinanciaciones y Financiaciones. (BICE)
 - 4.1.5 Estímulos Impositivos. Devolución del IVA

N§ 13

- 5.1 Introducción
 - 5.1.1 Importaciones Definitivas
 - 5.1.1.1 Directo a Plaza común
 - 5.1.1.2 De Copia de Depósito
 - 5.1.2 Importaciones Suspensivas
 - 5.1.2.1 De Depósito de Almacenamiento

5.1.2.2 De Tránsito
5.1.2.3 Temporal

N§ 14

- 6.1 Introducción
 - 6.1.1 Exportaciones Definitivas
 - 6.1.1.1 Directo a Plaza común
 - 6.1.2 Exportaciones Suspensivas
 - 6.1.2.1 De Removido
 - 6.1.2.2 De Tránsito
 - 6.1.2.3 Temporal

N§ 15

- 7.1.3 Secuencia de una Importación.
- 7.1.4 Secuencia de una Exportación.

N§ 16

- 8.1 Documentos que confecciona el Exportador
- 8.2 Documentos que confecciona el Importador
- 8.3 Documentos que confecciona el Despachante de Aduanas
- 8.4 Documentos que confecciona el Transportista
- 8.5 Documentos relativos a la Mercadería
- 8.6 Documentación Complementaria

N§ 17 SEGUNDO PARCIAL

- **Evaluaciones parciales : DOS (2)**
- **Recuperatorio : UNO (1)**
- **Horarios de Consulta semanal : LUNES, MARTES Y MIERCOLES de 09,00hs a 12,30hs.
LUNES y MARTES 18,00 a 20,30 hs.**