

MATERIA

INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL

FACULTAD

CIENCIAS ECONOMICAS Y DE LA ADMINISTRACION

CARRERA

CONTADOR PÚBLICO

SEDE

SAN MARTIN/JUNIN

UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS

9no semestre – 5° AÑO

ÁREA DE FORMACIÓN

CICLO FORMACION PROFESIONAL

TURNO

MAÑANA Y NOCHE

CARGA HORARIA

HORAS TOTALES	HORAS TEORICAS	HORAS PRACTICAS
64	32	32

EQUIPO DOCENTE

PROFESOR TITULAR: PAOLA CASTRO ARREGUI

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PREVIAS

NO POSEE

ASIGNATURAS CORRELATIVAS POSTERIORES

NO POSEE

FUNDAMENTOS Y OBJETIVOS

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.

OBJETIVOS POR COMPETENCIAS

Competencias Generales

- Comprender los fundamentos de la disciplina y las principales formulaciones teóricas y prácticas.
- Desarrollar una actitud comercial respecto de bienes de la empresa.

Competencias Conceptuales Específicas

- Contextualizar al comercio en el marco de las ciencias para delimitar sus objetos, sus métodos y sus bases.

Competencias Procedimentales Específicas

- Desarrollar estrategias de lectura rigurosa y disciplinada de textos académicos y contextos específicos.
- Rastrear conceptos y nociones comerciales en función de reconocer y establecer semejanzas, diferencias y puntos de articulación e integración entre las diversas formulaciones teóricas y la realidad.

Competencias Actitudinales Específicas

- Actitud crítica y activa en la búsqueda, adquisición, selección y producción de contenidos.

CONTENIDOS

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 Temporaria

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 Ámbito 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

BIBLIOGRAFIA

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"

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.

Las clases tienen el carácter de teórico - prácticas, utilizando en ellas el método de casos y trabajos prácticos. El desafío principal es poder acercar el "mundo real" a la clase.

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

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 DIDACTICOS

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

REGULARIDAD

Asistencia mínima del 75% de las clases.

Aprobación del 75% de casos prácticos y controles de lectura.

Aprobación de dos evaluaciones parciales. (sólo habrá un único recuperatorio en caso de no aprobar uno de ellos)

Los alumnos que no cumplan con la asistencia mínima requerida o que no aprueben las evaluaciones quedarán libres o no regulares.

PROMOCION INDIRECTA

Los alumnos regulares deberán aprobar un examen final, con la obtención de 60% (sesenta por ciento) o más.

ESCALA DE CALIFICACIONES	PORCENTAJE NOTAS		APLAZADOS
	0%	0	
1% A 12%	1		
13% A 24%	2		
25% A 35%	3		
36% A 47%	4		
48% A 59%	5	}	
60% A 64%	6		
65% A 74%	7		
75% A 84%	8		
85% A 94%	9		
95% A 100%	10		

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Uni	Contenido básico	Nombre de tema o clase	Método / recurso Didáctico	hs	Ámbito	Tipo de evaluación	Fecha estimada
1	1. Balanza de Pagos y Economía de escala; 2. Organism. Econ. Inter. y Mercosur; 3. Código Aduanero; 4. Docum. Relativos al Comex.	Trabajos Prácticos Revisión de los conocimientos recibidos en clase	La revisión a través de trabajos prácticos de cada clase teórica contribuye a fijar el conocimiento de una manera más profunda. La resolución de cada práctico es consultiva con los apuntes correspondientes. Posterior al desarrollo de la misma se realiza un feedback colaborativo que busca reforzar el aprendizaje a través del error.	10 Hs	Aula	Informe escrito individual	Uno por cada clase impartida de la temática explicitada

2	1. Incoterm; 2. Operativa Bancaria y Aduanera; 3. Exportación; 4. Importación	Casos Prácticos Aplicación práctica de los conocimientos recibidos en clase	La revisión a través de casos prácticos de cada última clase contribuye a fijar el conocimiento de una manera más profunda. La resolución de cada práctico es comunitaria y consultiva con los apuntes correspondientes. Posterior al desarrollo de la misma se realiza un feedback colaborativo que busca reforzar el aprendizaje a través del error.	12 hs	Aula	Informe escrito de a dos.	Por cada clase impartida de la temática explicitada
5	1er parcial	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	3.5 hs	Aula	Informe escrito individual	8 semana
6	2do parcial	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	3 hs	Aula	Informe escrito individual	13 semana
7	Recuperatorio	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	3.5 hs	Aula	Informe escrito individual	14 semana

NOGRAMA DE CLASES

1er semestre mañana/noche		Marzo				Abril				Mayo				Junio			
Horas teóricas: 32 Horas prácticas: 32 Total: 64		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
SEMANTAS									Parc			mesas			parc	recu	
CONTENIDO																	
MODULO 1																	
Significación económica y características del Comercio internacional		X															
Economía de Escala		X															
Balanza de Pagos			X														
Trabajos prácticos			X														
MODULO 2																	
Organismos Económicos Internacionales				X													
MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución					X												
Trabajos prácticos					X												
MODULO 3																	
Incoterms						X											
Operativa Bancaria							X										
Operativa Aduanera							X										
Trabajos prácticos						X		X									
EXAMEN PARCIAL									XX								
MODULO 4																	
Exportaciones										X							
Trabajos prácticos										X							
MODULO 5																	
Importaciones											X						
Trabajos prácticos											X						
Semana de exámenes universidad												XXX					
MODULOS 6																	
Código Aduanero													X				
Trabajos prácticos													X				
MODULOS 7																	
Documentos Relativos Al Comercio Exterior														X			
Trabajos prácticos														X			
EXAMEN PARCIAL															XX		
RECUPERATORIO																XX	