

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR

SEDE ALTO VALLE/ VALLE MEDIO- VILLA REGINA

Escuela de Estudios Sociales y Económicos

NORMATIVA

Resolución CDE y VE Nº 1001/2013

Resolución Ministerial Nº 538/2013

FICHA DE CARRERA

TÍTULO- Licenciado en Comercio Exterior

DURACIÓN: 4 AÑOS

PERFIL

Esta formación busca formar artistas con los siguientes rasgos:

- Capacidad conocer la organización del espacio político y económico a nivel mundial y las variables que inciden en el comportamiento de los mercados así como los flujos financieros internacionales
- Capacidad conocer la normativa de instituciones vinculadas a las relaciones económicas entre los estados y entre particulares, así como los esquemas de integración
- Capacidad de ubicar la posición de nuestro país en el contexto general, identificar los posibles mercados receptores o proveedores de productos o servicios y evaluar las posibilidades de expansión y diversificación
- Capacidad de determinar la función de riesgo comercial y económico financiero, como base para establecer cursos de acción a seguir en materia de contrataciones internacionales de bienes, de servicios, de complementación económica y de inversión, a nivel de organización o del país
- Capacidad para aplicar herramientas técnicas y legales correspondientes a procesos y organismos de cooperación e integración económica, a efectos de promover las relaciones de los demás estados con nuestro país, fundamentalmente a lo atinente al “efecto creación del comercio”
- Habilidad para realizar estudios o investigaciones de mercado y para concretar eficazmente las operaciones de importación y exportación, aplicando las normas y procedimientos comerciales y aduaneros; determinar las condiciones más eficientes de contratación de transportes internacionales y la cobertura de los riesgos comerciales y contractuales de las mercancías objeto de la operativa de contratación internacional y para seleccionar a los especialistas necesarios en función del mejor desarrollo del proceso contractual y comercial
- Conciencia de compromiso ético y social de su práctica profesional y una actitud responsable en el cumplimiento de la misma

ALCANCES

- Análisis de mercado externo y del comercio internacional
- Estudios de mercados y proyecciones de oferta y demanda en mercado internacional
- Estudios y análisis de coyuntura global, sectorial y regional referidos a la especialidad
- Análisis y fijación de precios y políticas de precios de exportación para productos y servicios, tradicionales o no tradicionales
- Análisis y determinación de costos de importación de productos y servicios tradicionales
- Evaluación económica y financiera de proyectos de inversión privada y pública para la exportación e importación de productos y servicios
- Elaboración de estudios de proyectos de promoción de exportaciones a nivel público y privado
- Planificación, coordinación, ejecución y control de todas las actividades y tareas que directa o indirectamente vinculen al sector privado exportador e importador a instituciones de carácter público tales como Ministerios, Administración Nacional de Aduanas, bancos oficiales y privados, y a estos con el sector privado.
- Asesoramiento integral al sector público en toda la actividad del ámbito nacional referida a la exportación e importación de productos y servicios, especialmente las referidas a la implementación de medidas de tipo cambiario, impositivo, crediticio, fijación de tasas y recargos aduaneros, regímenes promocionales.
- Estudios, análisis, proyectos y asesoramiento al sector público y privado en materia de transportes internacionales para la exportación e importación de productos y servicios
- Estudios, análisis, proyectos y asesoramiento al sector público en materia de envases y embalajes de productos de exportación e importación

PLAN DE ESTUDIOS

Código Siu Guaraní	Nº de Orden	Año/Cuatrimestre/ Asignatura	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Correlativas cursadas	Correlativas Aprobadas
PRIMER AÑO						
PRIMER CUATRIMESTRE						
T0001	1	Razonamiento y Resolución de Problemas	4	64	-	-
T0002	2	Introducción a la Lectura y Escritura Académica	4	64	-	-
VR478	3	Introducción al Comercio Internacional	6	96	-	-
VR479	4	Fundamentos de la Administración Empresaria	4	64	-	-
SEGUNDO CUATRIMESTRE						
B5414	5	Historia Económica y Social General	4	64	2	
VR480	6	Fundamentos de la Contabilidad	4	64	1	
VR481	7	Fundamentos del Marketing	4	64		
VR313	8	Geografía Económica y Medio Ambiente	4	64		
VR315	9	Principios de Administración Aduanera	4	64	3	
Subtotal Primer Año:			38	608		
SEGUNDO AÑO						
PRIMER CUATRIMESTRE						
VR307	10	Estadística de los Negocios	4	64	1	-
VR303	11	Fundamentos de Economía I	4	64	1	-
VR503	12	Instituciones del Derecho	4	64	2	-
VR311	13	Investigación de Mercados Internacionales	4	64	7	-
VR482	14	Logística I	4	64	1 – 3	-
SEGUNDO CUATRIMESTRE						
VR326	15	Intervenciones Bancarias en Comercio Internacional	4	64	1 – 3	-
VR322	16	Marketing Internacional	4	64	13	-
VR321	17	Valoración y clasificación Aduanera	4	64	9	-
VR483	18	Logística II	4	64	1	-
VR305	19	Inglés Nivel I	4	64	-	-
Subtotal Segundo Año			40	640		
TERCER AÑO						
PRIMER CUATRIMESTRE						
VR309	20	Fundamentos de economía II	4	64	11	
VR324	21	Principios de administración tributaria	4	64	-	
V1051	22	Administración Financiera	4	64	10	
VR508	23	Gestión de costos y precios	4	64	-	
VR316	24	Inglés Nivel II	4	64	19	
SEGUNDO CUATRIMESTRE						
VR484	25	Taller de Operaciones de Importación y Exportación	6	96	3	3
VR512	26	Formulación y Evaluación de proyectos	4	64	22	4
VR485	27	Economía internacional	6	96	20	
VR486	28	Bloques Regionales y Globalización	4	64	3	8
VR328	29	Solución de controversias y Derecho internacional aplicado	4	64	12	

		Subtotal Tercer Año:	48	640		
CUARTO AÑO						
PRIMER CUATRIMESTRE						
VR487	30	Régimen Legal Aduanero I	4	64	17	21
VR488	31	Portugués	8	128	19	
VR489	32	Estrategias de Internacionalización de Empresas	4	64	16	4
VR490	33	Seminario de Política Exterior Argentina	4	64	27- 28	
SEGUNDO CUATRIMESTRE						
VR491	34	Régimen legal aduanero II	4	64	30	9
VR492	35	Negociaciones Económicas Internacionales	4	64	16-29	
VR493	36	Práctica Profesional del Comercio Exterior	6	96	16-18-23-26	10-16-18-23
VR494	37	Agronegocios	4	64	28	
VR495	38	Taller de Trabajo Final de Grado	3	48	16-18-23-26	16-18-23-26
		Subtotal cuarto año:	41	656		
VR496	39	Optativa	4	64		
		TSO				
CARGA HORARIA TOTAL:			2608			

CONTENIDOS MÍNIMOS

1º AÑO

CUATRIMESTRALES

Nº Orden: 1/ Código Guaraní: T0001

RAZONAMIENTO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Conjuntos numéricos: naturales, enteros, racionales, irracionales, reales y complejos. Desigualdades. Intervalos de números reales. Operaciones en el conjunto de los números reales: adición, sustracción, multiplicación, división, potenciación, radicación y logaritmicación. Números decimales, porcentaje. Lenguaje algebraico. Ecuaciones e inecuaciones lineales. Función lineal. Sistemas de ecuaciones lineales. Expresiones algebraicas polinómicas y racionales. Cuadrado de un binomio, polinomios de 2º y 3º grado: ecuación característica, gráficos asociados, parámetros. Raíces de un polinomio. Perímetro, área de figuras. Volumen de distintos cuerpos. Escalas en mapas.

Nº Orden: 2/ Código Guaraní: T2

INTRODUCCIÓN A LA LECTURA Y ESCRITURA ACADÉMICA

Interpretación y producción de discursos escritos académicos, centrados en la elaboración, discusión y transmisión de conocimientos. Desarrollo de habilidades de control en sus prácticas de lectura y escritura; habilidades metacognitivas y metadiscursivas necesarias para la resolución de problemas de lectura y escritura en contextos

académicos; escritura de textos complejos. Contenidos mínimos: géneros y textos. La explicación. La argumentación. La puesta en diálogo de fuentes. El informe de lectura y la monografía

Nº Orden: 3/ Código Guaraní: VR478

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Comercio internacional: concepto y alcances. Sujetos de los negocios internacionales: exportador, importador, bróker, trading, freight, forwarder. Teorías del comercio internacional. Ventajas absolutas, ventajas comparativas relativas, ventajas competitivas, modelo H-O. Economías abiertas y cerradas. Efecto de la aplicación de aranceles. La cooperación internacional: Organismos multilaterales políticos y económicos. Naciones Unidas y Organización Mundial de Comercio. Etapas de la Integración económica. Régimen legal argentino. La prelación de leyes. Código aduanero y normativa aduanera. Ámbito de aplicación de las disposiciones aduaneras. Elementos aduaneros: territorio aduanero, mercadería, servicios. Definición legal de importación y exportación. La internacionalización de la empresa. Etapas del negocio internacional. La comercialización nacional e internacional: similitudes y diferencias. La investigación de mercados. Viaje de negocios, ferias, exposiciones, misiones comerciales. Introducción a las estrategias para el ingreso a mercados externos: Exportación directa. Exportación Indirecta. Exportación conjunta. Estrategia de Radicación. Cotizaciones internacionales: incoterms 2010. Vinculación entre incoterms y contratos de compraventa, transporte y seguro. Documentación en la diversas etapas de la exportación- importación. Costeo básico de Importación y exportación según los diferentes términos comerciales. Documentación Internacional: documentos comerciales, bancarios y de transporte. Modalidades de cobro y pago en el comercio internacional: orden de pago, cobranza, crédito, documentario, créditos Stand By. Contrato de compraventa internacional: etapas de contrato, obligaciones de las partes, retiro de la oferta, la contraoferta, fuerza mayor. Seguros ligados al Comercio Internacional. E-business. Definición de un nuevo paradigma de negocios. E-Commerce. Interfaz del cliente. Comunicaciones del mercado y establecimiento de marcas.

Nº Orden: 4/ Código Guaraní: VR479

FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN EMPRESARIA

Enfoque global de la organización. Evolución de las ideas en la Administración. Administración y ciencias administrativas. Modelos para la descripción de las organizaciones. Los criterios de la administración. El proceso administrativo, recursos y dinámica organizacional. Análisis del contexto: escenarios, competitividad, estrategia, estructura, cultura y emprendimiento. Comportamiento, creatividad y negociación. Transformación Organizacional. Calidad de servicio y calidad total

Nº Orden: 5/ Código Guaraní: B5414

HISTORIA ECONÓMICA Y SOCIAL GENERAL

La realidad económico- social en la época de la Revolución Industrial. Los liberalismos y sus teóricos. La inserción de Argentina en la propuesta de la “división internacional del trabajo”. Los cambios económicos y sociales (1862-1916) Los problemas socio- económicos producidos por la Primera Guerra Mundial y la Paz de Versalles (1914-1919). La economía y la sociedad argentina durante los gobiernos radicales (1916-1930) Crisis y depresión de los años Treinta. Las políticas Keynesianas. La economía y la sociedad argentina durante los gobiernos conservadores (1930-1943). La Segunda Guerra Mundial y el nuevo orden internacional (1939-1973). Argentina: nuevo poder político. Políticas distributivas, industrialización y desarrollismo (1943-1976) El mundo y Argentina en la transición post industrial. Un nuevo paradigma tecnológico-económico. El neoliberalismo y la globalización: sus consecuencias internacionales

Nº Orden: 6/ Código Guaraní: VR480

FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD

El objetivo de la contabilidad y de los sistemas de información contable. Características y requisitos de la información contable. La estructura patrimonial. Los informes contables para usuario externos. Las variaciones patrimoniales. Las cuentas: concepto. Planes y manuales de cuentas. La partida doble: fundamentos. Aspectos formales, jurídicos y tecnológicos. Análisis de operaciones básicas y específicas. Cierre del proceso contable: Ajustes finales típicos. Preparación de informes contables de publicación e informes contables de gestión. Nociones básicas sobre Modelos Contables. El sistema contable. Sistema de información gerencial. Análisis de estados contables. Presupuesto y control presupuestario

Nº Orden: 7/ Código Guaraní: VR481

FUNDAMENTOS DEL MARKETING

Introducción al marketing. Oferta y demanda de bienes y servicios. El sistema de información de la comercialización. Variables intervinientes. Mercados, productos y consumidores. Comportamiento del consumidor. El proceso de compra. Modelos de decisión de compra. Segmentación del mercado. Posicionamiento. Organización de las actividades del marketing. Decisiones sobre políticas del producto. Innovación de productos. Decisiones sobre la política de distribución. Tipos de distribución. Introducción al comercio electrónico. Políticas de precios. Decisiones sobre la comunicación y la promoción. E-business. Definición de un nuevo paradigma de negocios. E-commerce. Interfaz del cliente. Comunicaciones del mercado y establecimiento de marcas. Métrica y valuación. Herramientas. Tecnología. Implantación. Efectividad de ventas. La administración de la cadena de ventas. La integración de procesos para construir relaciones. La planeación de recursos empresariales. La administración de la cadena de abastecimiento. Desarrollo del modelo e-business. Redes Sociales (Social Media)

Nº Orden: 8/ Código Guaraní: VR313

GEOGRAFÍA ECONÓMICA Y MEDIO AMBIENTE

Producción agropecuaria argentina y mercados mundiales. Economía, recursos y desarrollo sustentable. Recursos renovables y no renovables. Comercio y desarrollo. Desarrollo industrial mundial y argentino. Sector energético. Tercerización de la Economía. Economías regionales y asimetrías

Nº Orden: 9/ Código Guaraní: VR315

PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN ADUANERA

Ámbito espacial. Importación y exportación. Control. Arribo de mercaderías. Destinaciones de importación. Destinaciones de exportación. Barreras para-arancelarias. Licencias, cuotas, cupos. Disposiciones comunes a la exportación e importación. Nociones sobre clasificación arancelaria, aranceles, derechos *ad valorem*, derechos específicos, derechos mixtos, valor normal en aduana, valor de transacción. Competencia desleal. Subsidios. Subvenciones. Dumping. Derechos anti-dumping y compensatorios. Documentación complementaria: régimen de garantía por documentación faltante. Sanciones. El sistema informático María (SIM): utilidad, usuarios y módulos. Operativa del sistema. La selectividad del SIM. Canales. Convergencia hacia el Sistema Malvina. La violación de los sistemas tributarios: infracciones y delitos

2º AÑO

CUATRIMESTRALES

Nº Orden: 10/ Código Guaraní: VR307

ESTADÍSTICA DE LOS NEGOCIOS

Introducción a la estadística. Recolección de datos. Estadística descriptiva. Series cronológicas. Correlación y regresión. Números índices. Probabilidad básica. Distribuciones probabilísticas. La distribución normal. Distribuciones de muestreo. Estimación. Fundamento de la prueba de hipótesis. Pruebas de dos muestras con datos numéricos

Nº Orden: 11/ Código Guaraní: VR303

FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA I

Análisis de la Renta Nacional. Identidades de las Cuentas Nacionales. Demanda agregada. Mercado de Bienes y mercado monetario. Mercado de divisas y tipo de cambio. Mercado de trabajo. Inflación y desempleo. Introducción al desarrollo y a las especificidades de la economía argentina

Nº Orden: 12/ Código Guaraní: VR503

INSTITUCIONES DEL DERECHO

Elementos fundamentales del derecho. Persona. Presentación del derecho comercial. Sociedades comerciales. Marcas y patentes

Nº Orden: 13/ Código Guaraní: VR311

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

La información para la toma de decisiones. El proceso de investigación- Aplicaciones. Diseño de la investigación. Recolección de datos. Investigación cualitativa. Investigación cuantitativa. Estadística aplicada a la investigación. Presentación y análisis de los resultados. Investigación de mercados internacionales

Nº Orden: 14/ Código Guaraní: VR482

LOGÍSTICA I

Transporte marítimo de mercaderías. Seguros parte general. Transporte marítimo de mercaderías parte especial. Seguros marítimos sobre mercaderías. Transporte aéreo de mercaderías. Transporte terrestre de mercaderías. Transporte multimodal de mercaderías. Agentes y aspectos aduaneros del transporte. Seguros sobre transportes aéreos y terrestres sobre mercaderías. Otros seguros utilizados en el comercio exterior. Matriz de evaluación unitarización de la carga. Mercado de los embalajes. Riesgos y daños en los embalajes. El cálculo del fletamento y sus extracostos. La operatoria portuaria: secuencia, actores intervinientes y costos

Nº Orden: 15/ Código Guaraní: VR326

INTERVENCIONES BANCARIAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

La banca y los negocios internacionales. Los bancos y el comercio exterior. Normativa cambiaria vinculada al comercio internacional. Orden de pago/ transferencia. Cobranza bancaria. Crédito documentario. La financiación en el comercio internacional. Tipos de financiamiento de negocios internacionales. Mercado cambiario argentino. Ley Penal Cambiaria. Entidades autorizadas a operar en cambios. Operaciones. El convenio de pagos recíprocos de ALADI. Sistema Moneda Local (SML). Ingreso de Divisa Exportación de Bienes y Servicios. Egreso de divisas importación de bienes y servicios. Régimen cambiario aplicable a las prefinanciación de exportaciones y anticipos recibidos del exterior

Nº Orden: 16/ Código Guaraní: VR322

MARKETING INTERNACIONAL

Conformación de escenarios. Diagnóstico estratégico. Técnicas para el análisis del sector. Estrategia competitiva e hipercompetitividad. Herramientas para el diagnóstico estratégico: matrices. El marketing internacional en acción. El conocimiento de mercados. Producto. Logística y distribución. Precio. Publicidad y promoción. Las misiones

comerciales. Misiones inversas. Rondas de negocios. Ferias internacionales. Estrategias de comunicación ATL y BTL. La pauta publicitaria. El brief y su utilidad. Viajes de negocios. El presupuesto de la estrategia de promoción

Nº Orden: 17/ Código Guaraní: VR321

VALORACIÓN Y CLASIFICACIÓN ADUANERA

El sistema armonizado de designación y codificación de mercaderías. El nomenclador común del MERCOSUR. Normas y criterios de origen de las mercaderías. Procedimiento clasificatorio. Declaración comprometida. Resoluciones vigentes. Sistema informático María. Valoración: criterios de valoración. Sistema de valoración de importación. Precios Oficiales, valores, criterios. Sistema de valoración de exportación. Valor de referencia. Las unidades técnicas de valoración y verificación

Nº Orden: 18/ Código Guaraní: VR483

LOGÍSTICA II

La logística como sistema de la empresa. Modelos de transporte. Localización de las instalaciones. Gestión de inventarios. La logística aplicada. Definiciones, clasificaciones y funciones de los envases y embalajes. Interpretación de bibliografía específica. Envases de vidrio. Envases y embalajes de plástico. Envases y embalajes celulósicos. Introducción a la calidad. Gestión de la calidad total. Normas ISO

Nº Orden: 19/ Código Guaraní: VR305

INGLÉS NIVEL I

Simple present tense. Present continuous tense- simple past verb to be. Simple past tense-going to (future) Present perfect simple tense. Comparatives and superlatives. Modals expressing obligation- Conditional Sentences. Present perfect vs. past simple tense- For and since, ever and never

3º AÑO

CUATRIMESTRALES

Nº Orden: 20/ Código Guaraní: VR309

FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA II

Los actos económicos y la conducta humana. Demanda individual y de mercado. Teoría de la firma y sus objetivos. Funciones de producción, costos y de oferta. Estructura de los mercados. La formación de los precios. La elasticidad y sus aplicaciones. El comportamiento del consumidor. La producción y los costos. La competencia perfecta. Los

mercados imperfectos. Los mercados de factores y la distribución del ingreso. El rol del Estado en la economía. Microeconomía internacional. Fallas de mercados. Incidencia impositiva

Nº Orden: 21/ Código Guaraní: VR324

PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Sistema tributario. Concepto de tributo. Clasificación jurídica de los tributos. Sistemas fiscales Nacionales e históricos. Estructura tributaria. Evolución de los sistemas fiscales. Racionales e históricos. Sistema tributario nacional. Sistemas fiscales. Progresividad y regresividad tributaria. Impuestos de capacitación y proporcionalidades. La progresividad del impuesto. Presión tributaria. Límites de la imposición. El sistema rentístico argentino. Antecedentes constitucionales de la fiscalidad. Atribuciones. Principios constitucionales del Derecho Tributario. La estructura jurídica de nuestro sistema tributario. La administración federal de ingresos públicos: estructura. La aduana- Organización de procedimientos. Tributos aduaneros y tributos no aduaneros. La estructura jurídica de sistema tributario argentino. Tributos no aduaneros referidos al comercio internacional. Los tributos no aduaneros referidos al comercio internacional. Impuesto al valor agregado (IVA): objeto, sujeto, momento imponible, y base imponible. Formas de ingreso del impuesto. Ingresos Brutos: objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Impuestos internos: objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Impuesto a las ganancias: objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Impuesto a los débitos y créditos bancarios: Objeto, Sujeto, momento imponible y base imponible. Coparticipación. Tribunales especiales. Regímenes de promoción económica. Régimen penal tributario. Delitos tributarios.

Nº Orden: 22/ Código Guaraní: V1051

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Estudios de las estructuras financieras de la empresa. Principales instrumentos para la administración financiera de los negocios. Origen y aplicación de fondos. Fuentes de financiamiento. Mercados de capitales. Administración del capital de trabajo. Costos de las fuentes de financiamiento. Acciones y obligaciones negociables para grandes empresas y pymes. Determinación de la estructura financiera óptima

Nº Orden: 23/ Código Guaraní: VR508

GESTIÓN DE COSTOS Y PRECIOS

Costos. Materias primas y materiales. Integración de los elementos de costos. Otros sistemas de costos. Punto de equilibrio o económico. Punto de cierre o financiero. El precio. Costos de calidad: la gestión de calidad. Costos de importación. Costos de exportación. Administración estratégica de costos. Análisis integrado de costos en empresas. Estrategias de costing y pricing

Nº Orden: 24/ Código Guaraní: VR316

INGLÉS NIVEL II

Past simple, past continuous and past perfect. Passive voice. Relative clauses. Indirect statements, questions and order. Conditional sentences. Company structures- recruitment. Franchising- international business. Styles. Banking. The stock market. Import export. Company performance. Setting up a business- corporate alliances and acquisitions. Marketing product and corporate advertising- the business media

Nº Orden: 25/ Código Guaraní: VR484

TALLER DE OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Operatoria aduanera. Regímenes de importación. Regímenes de exportación. Regímenes comunes a la importación y exportación. Vinculación aduanera y bancaria. Tributos aduaneros referidos al comercio internacional. Derechos de importación. Clasificación. Objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Tasas relativas al comercio internacional. Clasificación. Objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Otros tributos aplicables a la importación. Derechos compensatorios, dumping y tasa de salvaguardia. Derechos de exportación. Clasificación, objeto, sujeto, momento imponible y base imponible. Proceso operativo aduanero de importación: definición, etapas, alcances. Proceso operativo aduanero de exportación: definición, etapas, alcances. Costo de importación: introducción-concepto e importancia. Secuencia. Operativa de importación. Puntos de partida y culminación de un costo de importación. Metodología del costo de importación: Determinación de la base imponible. Determinación de los gastos lógicos de importación. Impacto financiero. Determinación de las posibles deducciones al costo. El costo total de una importación. Los conceptos de costo y presupuesto de una importación. Costos y precios de exportación. Política de precios de exportación. Orientación de la política de precios de exportación. Factores controlables en la fijación de los precios de exportación. Factores incontrolables en la fijación de los precios de exportación metodologías de costeo. Fijación del costo-precio de exportación: Secuencia operativa de una exportación. Presupuesto financiero de una exportación. Metodología de cálculo. Promoción de exportaciones. Introducción: beneficios que brindan las exportaciones. Tipos de incentivos. Incentivos directos: reembolso y reintegro. Devolución de tributos. Reintegro impositivo. Draw-back. Reembolso adicional por exportaciones por puerto patagónico. Reembolso adicional por exportaciones de plantas llave en mano. Incentivos indirectos. En materia de impuesto al Valor agregado (IVA) Incentivos especiales: destinación suspensiva de importación. Contratos de exportación llave en mano. Embarques escalonados. Envío de muestras. Destinación suspensiva de exportación. Envío de partes y piezas en cumplimiento de garantía. Las normas como herramienta de trabajo. Interpretación de las normas del Código Aduanero. Integración del Código Aduanero en el plexo normativo argentino. Relaciones con la Constitución Nacional, el Código Civil y el Código de Comercio. Relaciones con los Tratados Internacionales de Comercio. El ámbito normativo del Comercio Exterior. Organismos nacionales e internacionales relacionados a la actividad del comercio exterior. Operaciones aduaneras de importación/

importación. Procedimiento de Medidas Compensatorias y Antidumping. Estímulos a la exportación. Ejercicio profesional en el área aduanera.

Nº Orden: 26/ Código Guaraní: VR512

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Planificación, programas y proyectos de desarrollo. Estrategias de desarrollo y planificación. Proyectos derivados de la planificación. Etapas y contenidos de un proyecto: etapas anteriores a la elaboración de un proyecto. Contenidos de un proyecto. Evaluación de recursos disponibles. Estudio de mercado. Estudio técnico. Estudio de la administración y organización del proyecto. Análisis económico. Estudio financiero. Evaluación del proyecto. Análisis de coherencia. Evaluación privada de un proyecto. Evaluación social de un proyecto. Presupuesto, diferentes tipos de presupuestos. Necesidad, elaboración de presupuesto

Nº Orden: 27/ Código Guaraní: VR485

ECONOMÍA INTERNACIONAL

Equilibrio en el comercio internacional. Modelo IS-LM. Relaciones entre oferta y demanda. Teorías del comercio internacional. Restricciones al comercio: tarifas y cuotas. Distorsiones en los mercados de bienes y de factores. Enfoque de elasticidades de la balanza de pagos. Integración económica. Mercado de divisas. Los Bancos y el Mercado de divisas. El Tipo de cambio. Tipo de cambio de equilibrio. Factores que influyen sobre el Tipo de cambio. Tipos de sistemas cambiarios. Los mercados de euro monedas. Organización del Mercado de Cambios. Riesgos de operaciones con divisas. Especulación. Tasas de interés internacionales. Arbitraje de divisas. Operaciones al contado. Operaciones a Término. Operaciones de pase. Arbitraje de intereses cubiertos. Posición general de cambios

Nº Orden: 28/ Código Guaraní: VR486

BLOQUES REGIONALES Y GLOBALIZACIÓN

Teoría de las Relaciones Económico-Políticas internacionales. Elementos claves en la formación de escenarios. Los conceptos de la globalización y de la regionalización. Las formas de inserción en el comercio internacional. Principales esquemas de integración: Organismos Multilaterales, Bloques económicos- Político: América Latina, Asia y África. MERCOSUR/ UE/ ALCA/ PACTO ANDINO/ TPP/ UNASUR. El rol de los BRIC`S en el siglo XXI

Nº Orden: 29/ Código Guaraní: VR328

SOLUCION DE CONTROVERSIAS Y DERECHO INTERNACIONAL APLICADO

Derecho internacional y derecho nacional. Derecho internacional público. Solución de controversias. Solución de controversias / MERCOSUR

4º AÑO

CUATRIMESTRALES

Nº Orden: 30/ Código Guaraní: VR487

RÉGIMEN LEGAL ADUANERO I

Las normas como herramienta de trabajo. Interpretación de las Normas del Código Aduanero. Integración del Código Aduanero en el plexo normativo argentino. Relaciones con la Constitución Nacional, el Código Civil y el Código de Comercio. Relaciones con los Tratados Internacionales de comercio. El ámbito normativo del comercio exterior. Organismos Nacionales e Internacionales relacionados a la actividad del Comercio Exterior. Operaciones aduaneras de importación. Operaciones Aduaneras de Exportación. Procedimiento de Medidas compensatorias y Antidumping. Estímulos a la exportación. Ejercicio Profesional en el Área Aduanera

Nº Orden: 31/ Código Guaraní: VR488

PORTUGUÉS

Primeros contactos, nombres, nacionalidades, dirección, profesión, números cardinales. Verbos Reg 1º Conj. Pronombres personales, posesivos, preposiciones, + artículos definidos: contracciones. Verbos ser y estar. Actividades de diversión; horarios; encuentros con otras personas; presentaciones. Verbos ir, poder, ter; futuro inmediato; pronombres demostrativos. En el restaurant; En el bar; invitaciones; alimentación; la mesa. Verbos Reg 2º Conj. Verbo gostar de. Presente continuo. Reservación en el hotel, problemas y reclamaciones; orientación en la ciudad. Verbos Reg 3º Conj. Verbos fazer, preferir, ficar. Imperativo. Comparación. Condicionales. Verbos: pretérito perfeito Simple e composto. Comparativos y Superlativos. Actividades del día a día, actividades pasadas; verbos: pretérito perfeito- verbos irregulares: ser, ir, estar, ter, fazer, querer, poder. Verb. Preterito Imperfeito: ruinas, descripción de dos acciones en el pasado, comparaciones pretérito perfeito y pretérito imperfeito. Verbos ver, vir.- género y numero de las palabras. Pronombres personales-empleo. Planes de pago. Monedas: relación entre el real y el peso argentino. Comunicaciones por teléfono, cartas, fax, mail. Presente del subjuntivo: verbos regulares e irregulares. Mais-que-perfeito del subjuntivo. Futuro del subjuntivo. Infinitivo pessoal.

Programas de fomento a la exportación y la competitividad.

Nº Orden: 32/ Código Guaraní: VR489

ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

Ventajas comparativas. Ventajas competitivas. Valor. Competitividad empresarial. Oferta y demanda internacional de Bienes y servicios. La búsqueda de competitividad empresarial y su sustento en el tiempo. Selección de mercados internacionales. Negociaciones internacionales. Inversión extranjera directa (IED) movimiento de capitales. Financiamiento de inversiones productivas y no productivas. Aplicación de estrategias de internacionalización: exportación directa, exportación indirecta, exportación conjunta. Estrategias de radicación. El plan de negocios internacional. La función del marketing internacional. Alianzas estratégicas. La asociatividad. Estrategias de promoción de exportaciones

Nº Orden: 33/ Código Guaraní: VR490

SEMINARIO DE POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA

El modelo de “relaciones especiales” con gran Bretaña y los países de Europa Occidental: sus inicios (1810 -1862) emergencia (1862-1880) y consolidación (1880-1914). La conflictiva relación con Estados Unidos: distintas perspectivas globales. Las relaciones con países vecinos: el peso del debate fronteras o mercados. El período de transición o interparadigmático (1914-1947/1947) Crisis y retorno del modelo de “relaciones especiales” con Gran Bretaña y los países de Europa Occidental (1914-1948) La configuración del “triángulo” Argentina-Gran Bretaña-Estados Unidos. La neutralidad Argentina en la Primera y en la Segunda Guerra Mundiales. Los vínculos con Alemania. La política exterior durante los dos gobiernos de Perón (1946-1955): los años del fin de la “relación especial” con Gran Bretaña y los países de Europa Occidental y del inicio del modelo globalista (1947/1948) Los debates académicos acerca de la “tercera Posición” peronista y sus efectos en las relaciones de la Argentina con Estados Unidos. La búsqueda de ejes compensadores: las relaciones económicas con Europa Occidental y con la Unión Soviética. La política latinoamericana: los intentos de unión económica y de liderazgo político regional. El modelo globalista durante el período 1955-1973: de la Revolución Libertadora a la Revolución Argentina. El impacto de los cambios internacionales y de la inestabilidad política interna en la política exterior argentina. Los debates acerca de las estrategias de desarrollo y de la política interna y exterior: liberales contra nacionalistas. El pragmatismo comercial con la unión Soviética. El modelo globalista de política exterior durante el período de gobiernos peronistas 1973-1976. Los distintos perfiles de política exterior durante los años del proceso de reorganización nacional 1976-1983. Los sistemas de creencias y su impacto en la política exterior: el alineamiento heterodoxo con Estados Unidos y Occidente. La adopción de decisiones. El impacto de la crisis de Malvinas en la política interna y exterior. El modelo globalista de política exterior durante el gobierno de Alfonsín (1983-1989) Los sistemas de creencias y su peso en la política exterior: las posibilidades y los límites del idealismo. El “giro idealista” a partir de 1984. El debate académico acerca del carácter confrontacionista de la política exterior de la gestión Alfonsín. Las dos administraciones de Carlos Menem (1989-1999): el tránsito del modelo globalista al modelo de “relaciones especiales” con Estados Unidos y los países desarrollados de Occidente (1989-1991) El lugar de las relaciones con Brasil y con los países de América latina en dicho modelo. Los cambios y continuidades respecto de la política exterior de Alfonsín. La continuación del modelo de “relaciones especiales” con Estados Unidos y los

países desarrollados de Occidente durante la gestión de Fernando de la Rúa (1999-2001) El colapso político y económico de la Argentina y la transición: las gestiones de Eduardo Duhalde (2002-2003), Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Fernández de Kirchner (2007 en adelante): El modelo de relaciones especiales con Venezuela: cambios y continuidades.

Nº Orden: 34/ Código Guaraní: VR491

RÉGIMEN LEGAL ADUANERO II

Derecho penal aduanero. Delitos aduaneros. Infracciones aduaneras en general y en particular. Introducción a la teoría general del delito. Tipicidad, autoría y pena. Derecho penal y derecho penal aduanero. Ilícitos aduaneros. Aplicación supletoria del Código Penal. Delitos e infracciones. Concepto y diferencias. Contrabando. El contrabando como fenómeno histórico. Delito de contrabando: tipicidad y figuras. Distinción con la infracción de contrabando menor. Contrabando agravado. Actos culposos que posibilitan el contrabando. Tentativa. Encubrimiento. Penas. Responsabilidad. Extinción de acciones y penas. Jurisprudencia. Infracciones Aduaneras en General. Concepto. Disposiciones generales. Responsabilidad. Concursos. Penas. Reincidencia. Extinción de acciones y penas. Contrabando menor. Declaraciones inexactas y otras diferencias injustificadas. Mercadería a bordo sin declarar. Transgresiones a las obligaciones impuestas como condición de un beneficio. Transgresiones a los regímenes de destinación suspensiva. Transgresiones a los regímenes de equipaje, pacotilla y franquicias diplomáticas. Transgresión a los regímenes de envíos postales. Tendencia injustificada de mercadería de origen extranjero con fines comerciales o industriales. Otras transgresiones. Procedimiento aduanero. Procedimientos especiales. Procedimiento administrativo. Concepto y principios. Legislación. El contencioso. Procedimiento aduanero. Disposiciones comunes a todos los procedimientos ante el servicio aduanero. Jurisdicción y competencia. Disposiciones especiales. Incidentes. Nulidades de procedimiento. Procedimientos especiales: procedimiento de impugnación. Procedimiento para las infracciones. Procedimiento para los delitos. Procedimiento de ejecución. Recursos del Código Aduanero: recurso de revocatoria. Recurso de apelación y demanda contenciosa. Procedimiento ante el Tribunal Fiscal de la Nación. Procedimiento relativo a la demanda contenciosa. Procedimiento ante la Cámara Federal. Efectos de los pronunciamientos definitivos.

Nº Orden: 35/ Código Guaraní: VR492

NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

Marco Conceptual de la Negociación: características básicas. Objetivos de la negociación. ¿Qué es un negociador? Cualidades de un buen negociador. Los intermediarios en la negociación. Variantes de la negociación. Estilo distributivo. Estilo integrativo. El dilema del negociador. Etapas de la planificación: introducción, etapa previa, la apertura, desarrollo, culminación. La comunicación: barreras para una comunicación afectiva. La comunicación o lenguaje verbal. Lenguaje no verbal. Culturas y Subculturas. Negociaciones económicas y comerciales

internacionales: tipos de negociaciones. Negociaciones multilaterales. Negociaciones regionales. Negociaciones bilaterales. Agendas y temas que se negocian. Negociación de un contrato de compraventa internacional. Variantes según los tipos de productos. Negociación de contratos con intermediarios comerciales (representación, agencia y distribución) Negociaciones entre trading companies y proveedores. Negociaciones para constitución de joint ventures. Negociaciones para conformación de consorcios y grupos exportadores. Negociaciones de operaciones de franchising. Negociaciones de acuerdos de transferencia de tecnología. Negociación de acuerdos de intercambio compensado.

Nº Orden: 36/ Código Guaraní: VR493

PRÁCTICA PROFESIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Determinación del mercado internacional. Compra-venta internacional. Diseño del negocio internacional. La implementación del negocio. Transporte y logística internacional. Seguros vinculados a la actividad internacional. Otros documentos necesarios en la operatoria internacional. Actividades bancarias y financieras. Simulación de negocio internacional.

Nº Orden: 37/ Código Guaraní: VR494

AGRONEGOCIOS

Administración de Empresas Agropecuarias-Contratos Agroindustriales-Negocios de Especialidades Agroalimentarias- Normas de Calidad- Cadenas Globales de Valor en el Sector Agrario- Promoción de exportaciones agroindustriales

Nº Orden: 38/ Código Guaraní: VR495

TALLER DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Conocimiento científico. Proceso de investigación y el proyecto de investigación. El marco teórico, su proceso de construcción. La variable. Las técnicas principales del método cualitativo. Las técnicas principales del método cuantitativo. Organización, clasificación, tratamiento y análisis de los datos. La presentación de los resultados de la investigación

Nº Orden: 39/ Código Guaraní: VR496

OPTATIVA

Los estudiantes podrán cursar las materias optativas una vez aprobado el segundo año de la carrera aprobado. Se prevé proponer las materias optativas en base a las necesidades detectadas por el Director de Carrera; las demandas de los estudiantes y la comunidad; las posibilidades de la Sede y de la UNRN