

MATERIA

Electiva- Comercio Internacional (Año 2018)

FACULTAD

Ciencias Económicas y de la Administración

CARRERA

Licenciatura en Administración

SEDE

Mendoza

UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS

Determinado por la Facultad

ÁREA DE FORMACIÓN

Determinado por la Carrera

TURNO

Determinado por la Carrera

CARGA HORARIA

HORAS TOTALES	HORAS TEORICAS	HORAS PRACTICAS
Determinado por la Carrera	Determinado por la Carrera	Determinado por la Carrera

EQUIPO DOCENTE

PROFESOR TITULAR: Mgter. Ernesto Sbriglio
PROFESOR ASOCIADO: Lic. Adriano Torinetti

PROFESORES ADJUNTOS: ESP. ALGÚN OTRO NOMBRE LIC. OTRO NOMBRE MÁS

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PREVIAS

Determinadas por la Carrera

ASIGNATURAS CORRELATIVAS POSTERIORES

MATERIA 1 MATERIA 2 MATERIA 3 COLOCAR TODAS, VERIFICAR PLANES DE ESTUDIO.
--

FUNDAMENTOS

Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto. Colocar texto.
--

OBJETIVOS POR COMPETENCIAS

- | |
|---|
| <p>Competencias Generales</p> <ul style="list-style-type: none">• 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.• 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.• Que el alumno conozca los complejos resortes que articulan el comercio internacional para que le permita desarrollarse en su ámbito profesional, facilitando la actualización necesaria y los estímulos rápidos para enfrentar los hechos que ocurren a diario en el contexto económico internacional.• Que el alumno obtenga la formación moral necesaria que le permita desempeñarse tanto en la actividad pública como privada con un sentido trascendente. |
|---|

- 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.

Competencias Conceptuales Específicas

- 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

Competencias Procedimentales Específicas

- a- Colocar texto.

Competencias Actitudinales Específicas

- a- Colocar texto.

CONTENIDOS

MÓDULO 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

BIBLIOGRAFÍA:

LEDESMA Carlos, COMERCIO INTERNACIONAL 3ª Edición.
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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, CANADÁ y MÉXICO (NAFTA)
 - 2.3.3 Japón, Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán.
 - 2.3.4 A.L.A.L.C.; A.L.A.D.I.; Pacto Andino.
- 2.4 MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución

BIBLIOGRAFÍA:

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición
TAMAMES Juan R., POLÍTICA ECONÓMICA MUNDIAL
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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,DDU,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 Órdenes 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.

BIBLIOGRAFÍA:

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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.

BIBLIOGRAFÍA:

CUADERNILLO actualizado proveído por la Cátedra.
FRATALOCCHI Aldo - Como exportar e importar
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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.

BIBLIOGRAFÍA:

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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.

BIBLIOGRAFÍA:

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

SBRIGLIO Ernesto L., MANUAL PRÁCTICO DE CLASIFICACIÓN Y VALORACIÓN

SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

MÓDULO 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

BIBLIOGRAFÍA:

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición SBRIGLIO

Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Unidad	Contenido básico	Nombre de tema o clase	Método / recurso Didáctico	Cantidad de hs	Ámbito	Tipo de evaluación	Fecha estimada
1	La construcción del objeto de estudio	Psicología de la vida cotidiana	Presentación oral grupal de un breve informe de fenómenos observados en espacios públicos pasibles de ser abordados por la psicología	2	Aula	Informe escrito individual	31-3
1	Abordaje metodológico del objeto	¿cómo construimos conocimiento psicológico?	Presentación oral grupal de un diseño metodológico orientado al estudio de un fenómeno elegido por el grupo.	2	Aula	Informe escrito individual	14-4
2	Percepción, atención y memoria	Aplicación de conceptos psicológicos al diseño y la publicidad	A partir de imágenes y videos los grupos de estudiantes discutirán sobre los elementos teóricos estudiados, que consideran se aplican en las publicidades y objetos de diseño.	3	Aula	Informe escrito individual	12-5
3	La experiencia emocional	La emoción en el cuerpo	Se analizarán grupalmente, videos de expresiones emocionales. Los grupos analizarán estos videos a partir de los conceptos de emoción trabajados en clase.	3	Aula	Informe escrito individual	9-6

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Colocar la bibliografía
Colocar la bibliografía
Colocar la bibliografía
Colocar la bibliografía

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

CLASES TEÓRICAS: 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.

CLASES PRÁCTICAS:

RECURSOS TÉCNICOS: 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

.

EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN

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.

CRONOGRAMA DE EVALUACIONES

Primera Evaluación Parcial (Módulos 1 y 2)	24 de Abril de 2017	Comisiones A y B, turno mañana
	25 de Abril de 2017	Comisión C, turno noche
Segunda Evaluación Parcial (Módulos 3)	29 de mayo de 2017	Comisiones A y B
	30 de mayo de 2017	Comisión C

RECUPERATORIOS

Primera Evaluación Parcial (Módulos 1, 2 y 3)	5 de junio de 2017	Comisiones A y B, turno mañana
	6 de junio de 2017	Comisión C, turno noche

Segunda Evaluación Parcial (Módulos 4, 5 y 6)	12 de junio de 2017	Comisiones A y B
	13 de junio de 2017	Comisión C

NOMBRE DEL TITULAR DE LA CÁTEDRA