

## PROGRAMA DE ASIGNATURA

### ACTIVIDAD CURRICULAR: **COMERCIO EXTERIOR**

**Código:** 952586

**Área:** Económico Administrativa

**Bloque:** Complementaria

**Nivel:** 5º

**Tipo:** Obligatoria

**Modalidad:** Anual

**Carga Horaria Total:** 72 hs. reloj // 96 hs. cátedra

**Carga Horaria Semanal:** 2 hs. reloj // 3 hs. cátedra

#### COMPOSICIÓN DE LA CÁTEDRA:

**Profesores:**

**Director de Cátedra:** Dr. Germán Kraus

**Adjunta:** Lic. Patricia Tilli Genero

**Auxiliares de Trabajos Prácticos:**

**Ayudante de TP:** Lic. Ezequiel Garay

**Ayudante de TP:** Lic. César Menéndez

**Ayudante de TP:** Lic. Dante Patetta

#### FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA:

La carrera Ingeniería Industrial responde a la necesidad de formar profesionales capaces de cumplir funciones tanto en el campo de la gestión organizativa como en la productiva por lo tanto deben tener un conocimiento teórico práctico del comercio exterior ya que el camino del desarrollo para muchas empresa pasa por internacionalización, no sólo para exportar, sino también para importar maquinarias o equipos, materias primas e insumos que no se producen en el país o que se producen en forma deficiente en precio, calidad, plazos de entrega, etc.

Por lo expuesto se pretende que el Ingeniero Industrial egresado de la Universidad Tecnológica Nacional pueda aprovechar las oportunidades que se le presenten en otros mercados tanto para colocar los productos de su empresa como para conseguir los que le hagan falta y para ello debe conocer la operatoria del comercio exterior y su terminología, normas y costumbres particulares.

## OBJETIVOS:

### Objetivos Generales (S/Ord. 1114/06):

- Conocer los aspectos de las relaciones y transacciones internacionales y sus diferentes operatorias, con especial énfasis en los sistemas de intercambio que involucran a nuestro país y a la región sudamericana.

### Objetivos Específicos:

- Tomar conciencia que en los próximos años el crecimiento de las empresas estará vinculado con las actividades del comercio internacional, lo que exige una preparación adecuada.
- Conocer la operatoria básica y la terminología empleada en el comercio exterior.
- Resolver situaciones problemáticas básicas relativas al comercio internacional.
- Analizar los factores que intervienen en el proceso del comercio exterior.
- Conocer los sistemas de intercambio que involucren a la Argentina y la región sudamericana.

## CONTENIDOS:

### a) Contenidos Mínimos (Según Ordenanza):

- Introducción al comercio exterior.
- Las relaciones económicas internacionales
- Correlación histórica de la inserción argentina en el mundo y su incidencia en el contexto económico local.
- Estructura y desarrollo de mercados comunes.
- Aspectos estratégicos empresariales de comercio internacional.
- Logística del comercio exterior.
- Exportación.
- Importación.

### b) Contenidos Analíticos:

#### Unidad Temática 1: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Características de la economía y el comercio internacional. Evolución histórica. Características del comercio exterior argentino. Definición de Balanza de Pagos. Explicación e importancia de la Balanza de Pagos. Balanza Comercial. El caso Argentino.

## **Unidad Temática 2: COOPERACIÓN ECONÓMICA**

Significado de Cooperación Económica y diferencia con la integración económica. Principales organismos de Cooperación Económica: ONU, UNCTAD, FMI, OMC, BIRD, Cámara de Comercio Internacional, Centro de Comercio Internacional, CEPALC, OEA, BID, SELA.

## **Unidad Temática 3: INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Significado de Integración Económica. Motivos y requisitos. Clasificación de los distintos procesos de integración: Por áreas geográficas comprendidas, Por actividades involucradas, Por etapas. Instrumentos, beneficios y desventajas de la integración. Principales procesos de Integración: Unión Europea, EFTA, Espacio Económico Europeo, ALADI, MCCA, CARICOM, Comunidad Andina de Naciones, NAFTA, ALCA, ASEAN, Cuenca del Plata, MERCOSUR

## **Unidad Temática 4: OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

Definición de exportación e importación. Otras operaciones de comercio exterior. Clasificación de las exportaciones e importaciones. Clasificación de los exportadores e importadores. Requisitos para poder exportar o importar. Beneficios que brinda el comercio exterior a nivel macroeconómico y microeconómico. Diferenciación entre beneficios, utilidad e incentivos de la exportación. Política de comercio internacional; instrumentos básicos. Descripción de la política de comercio exterior de la Argentina. Subsidios y Dumping.

## **Unidad Temática 5: INSTRUMENTOS Y MODALIDADES INTERNACIONALES DE PAGO Y FINANCIAMIENTO**

Alcances de los instrumentos y modalidades internacionales de pago. La carta de crédito. La cobranza. La orden de pago o transferencia. El cheque. La cuenta abierta. Otros medios de pago. La financiación en el comercio internacional. Importancia para el exportador y el importador. Fuentes de financiación. Financiación de las exportaciones: Prefinanciación, financiación al exterior, postfinanciación, líneas a países. Factoring / Forfaiting. Intercambio compensado. Leasing. Otros sistemas de financiación.

## **Unidad Temática 6: TRANSPORTES INTERNACIONALES Y SEGUROS**

El sistema de transporte. Tasación volumétrica de cada medio. Cálculo del flete. Recargos. Análisis operativo de cada medio de transporte. Consolidación de cargas. Contenedores. Transporte multimodal. Los seguros utilizados en el comercio internacional. Conceptos básicos sobre seguros. Seguro de transporte. El seguro de caución para garantías aduaneras. El seguro de crédito a la exportación.

## **Unidad Temática 7: COTIZACIONES INTERNACIONALES**

Concepto y alcances de las Cotizaciones Internacionales. Nomencladores internacionales de cotizaciones. Funciones de los INCOTERMS. Análisis de cada tipo de cotización. Como cotizar correctamente. Caso argentino.

## **Unidad Temática 8: DOCUMENTACIÓN Y CONTRATOS INTERNACIONALES**

Concepto e importancia de la documentación internacional. Análisis de los principales documentos. Concepto e importancia del contrato de compraventa internacional. Sellado de los contratos. El caso

argentino. Determinación de los aspectos integrantes de un contrato tipo. Contratos con canales de exportación o de distribución. Otros contratos.

#### **Unidad Temática 9: COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL**

Definición, etapas y planificación de la comercialización internacional. Condicionantes endógenos y exógenos. Variables controlables y no controlables. Estrategias de inserción en mercados internacionales. Selección de mercados. Fuentes de información y análisis de la misma. Producto: Concepto de producto total, el producto y la investigación de mercado. Precio: Alcances de la política de precios de exportación, condicionantes para la fijación de precios de exportación, el precio competitivo. Canales de exportación o de distribución: Alcances y funciones. Publicidad y promoción: Alcances y funciones, análisis de los principales mecanismos. Fuerza de ventas: Concepto, tamaño o amplitud, el departamento de comercio exterior. Estrategias de comercialización internacional.

#### **Unidad Temática 10: COSTOS, PRECIOS Y SECUENCIAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN**

Costos y precios de exportación y su vinculación con la política de precio de exportación. Método y fórmula de cálculo. Ejercitación. Secuencia operativa de una exportación. El costo de importación: Alcances y método de cálculo. Presupuesto financiero de una importación. Ejercitación. Secuencia operativa de una importación.

### **DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA HORARIA ENTRE ACTIVIDADES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS:**

Tipo de Actividad	Carga Horaria Total en Hs. Reloj	Carga Horaria Total en Hs. Cátedra
Teórica	56	75
Formación Práctica (Total)	16	21
Formación Experimental	-	-
Resolución de Problemas	11	14
Proyectos y Diseño	5	7
Práctica Supervisada	-	-

### **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS:**

#### **a) Modalidades de Enseñanza empleadas según tipo de actividad (Teórica-Práctica):**

Las clases teóricas se desarrollan fundamentalmente sobre el esquema expositivo participativo. Se presentan los temas de forma constructiva siguiendo pasos sucesivos de complejidad creciente. Se incentiva la aplicación práctica de los conocimientos que se vayan adquiriendo a través de trabajos prácticos en pequeños grupos, utilizando guías y fichas. Se fomenta la investigación generando en el alumno la necesidad de recurrir a fuentes bibliográficas, recabando datos de la realidad, formulando hipótesis, realizando verificaciones y desarrollando posturas personales ante el saber.

Se realizan monografías y se defienden las conclusiones en el ambiente áulico moderado por el cuerpo docente

**b) Recursos Didácticos para el desarrollo de las distintas actividades:**

Guías de trabajos prácticos, apuntes de clase, archivos en Power Point

## EVALUACIÓN:

**a) Modalidad:**

Los alumnos son informados desde el 1º día de clase del método de evaluación y de las características que tienen los parciales, el trabajo práctico y el examen final.

Las notas de los parciales y del trabajo práctico se informan a través de la página que tiene la cátedra, también se informan en clase donde se analizan los errores cometidos en los parciales y el trabajo práctico.

2. Condiciones para aprobar la materia de acuerdo al Reglamento de Estudios según Ord. 1549

1. **Régimen de Promoción**

- 1.1. **Asistencia:** Tener el 80 % de presentismo de acuerdo al registro de asistencia llevado por el profesor a cargo del curso
- 1.2. **Calificaciones:** Tener aprobados los dos exámenes parciales y el Trabajo Práctico Grupal con nota igual o superior a 8 (ocho)
- 1.3. **Parciales:** Son dos, el primero al finalizar el 1º cuatrimestre y el segundo al finalizar el 2º cuatrimestre. En caso de ausentismo por parte del alumno o haber sacado una nota baja en alguno de los parciales y querer promocionar la materia, se podrá rendir un examen parcial recuperatorio en el primer turno correspondiente a cada parcial recuperatorio.
- 1.4. **Trabajo Práctico Grupal:** Es un trabajo integrador de la materia, tiene presentaciones periódicas a lo largo de la cursada y una defensa final al finalizar la cursada de la materia. La nota se pondrá en función del cumplimiento de las pautas establecidas para el desarrollo del mismo así como la participación de los alumnos del grupo en las clases. La nota es individual.

2. **Régimen de Aprobación por Examen Final**

- 2.1. **Asistencia:** Tener el 75 % de presentismo de acuerdo el registro de asistencia llevado por el profesor a cargo del curso
- 2.2. **Calificaciones:** Tener aprobados los dos exámenes parciales y el Trabajo Práctico Integrador y Grupal con nota igual o superior a 6 (seis)

- 2.3. **Parciales:** Son dos, el primero al finalizar el 1° cuatrimestre y el segundo al finalizar el 2° cuatrimestre. En caso de ausentismo por parte del alumno o haber sacado una nota baja en alguno o ambos parciales, se podrá rendir hasta dos exámenes parciales recuperatorios por cada parcial.
- 2.4. **Trabajo Práctico Grupal:** Es un trabajo integrador de la materia, tiene presentaciones periódicas a lo largo de la cursada y una defensa final al finalizar la cursada de la materia. La nota se pondrá en función del cumplimiento de las pautas establecidas para el desarrollo del mismo así como la participación de los alumnos del grupo en las clases. La nota es individual.
- 2.5. **Examen final:** Aprobar el examen final escrito y oral abarcativo de toda la materia.

## ARTICULACIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL CON OTRAS ASIGNATURAS:

### Articulación Horizontal:

La materia de Comercio Exterior pertenece al quinto nivel de la carrera compartiéndolo con las siguientes asignaturas:

- Control de Gestión

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con las unidades 5 y 10 del programa de Comercio Exterior y con el trabajo práctico anual sobre todo en lo relacionado con control de una operación de comercio exterior.

- Manejo de materiales y Distribución en Planta

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con las unidades 4 y 9 del programa de Comercio Exterior sobre todo en lo relacionado con el tratamiento de los materiales a importar o exportar.

- Diseño de Producto

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con la unidad 9 del programa de Comercio Exterior sobre todo en lo relacionado con el Diseño del producto a exportar.

- Mantenimiento

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con las unidades 4, 5, 7 y 10 del programa de Comercio Exterior sobre todo en lo relacionado con el desarrollo de proveedores externos para la compra de repuestos, la previsión de los tiempos y de los costos que demandan las operaciones de comercio exterior y su seguimiento.

- Relaciones Industriales

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con las unidades 4 y 9 del programa de Comercio Exterior sobre todo en lo relacionado con el Departamento de Comercio Exterior y la Fuerza de Ventas.

- Proyecto Final

Los conocimientos de esta asignatura tienen contacto directo con las unidades 1 a 10 del programa de Comercio Exterior y se ha acordado con los profesores de Proyecto Final para que los alumnos

puedan trabajar en ambas materias con un trabajo práctico común que contemple los requisitos especiales de cada una de ellas.

### **Articulación Vertical**

La materia de Comercio Exterior pertenece al Área Económico-Administrativa por lo que comparte el Área con las siguientes asignaturas:

- **Economía General (asignatura de segundo año)**

Se utilizarán de esta materia, entre otros conceptos, los siguientes:

- o Agentes económicos.
- o Factores de producción.
- o Circulación económica.
- o Los mercados y su funcionamiento.
- o Sector Externo. Política cambiaria.
- o Teorías económicas.
- o Historia económica argentina.

Estos conocimientos serán usados fundamentalmente para el estudio de las unidades 1, 2 y 3 y en la elaboración del trabajo práctico anual.

- **Comercialización (asignatura de tercer año)**

Se utilizarán de esta materia, entre otros conceptos, los siguientes:

- o El sistema de comercialización en la empresa.
- o Mercado. Demanda.
- o Sistemas de información.
- o El consumidor.
- o Producto.
- o Precio.
- o Distribución.
- o Promoción.

Estos conocimientos serán usados fundamentalmente para el estudio de las unidades 4 a 10 y en la elaboración del trabajo práctico anual.

- **Costos y Presupuesto (asignatura de tercer año)**

Se utilizarán de esta materia, entre otros conceptos, los siguientes:

- o Modelos y técnicas de costeo.
- o Presupuesto.

Estos conocimientos serán usados fundamentalmente para el estudio de la unidad 10 y en la elaboración del trabajo práctico anual.

- **Economía de la Empresa (asignatura de tercer año)**

Se utilizarán de esta materia, entre otros conceptos, los siguientes:

- o Empresa y patrimonio.
- o Técnicas contables.
- o La función financiera y sus objetivos.
- o Planificación financiera.

Estos conocimientos serán usados fundamentalmente para el estudio de las unidades 1, 2, 3, 5 y 10 y en la elaboración del trabajo práctico anual.

- Evaluación de Proyectos (asignatura de cuarto año)

Se utilizarán de esta materia, entre otros conceptos, los siguientes:

- o El proceso de preparación de proyectos.
- o El mercado.
- o Decisiones de tamaño y localización.
- o Inversiones y costos.
- o Aspectos organizacionales y legales.
- o Evaluación económica, financiera y social.
- o Criterios de evaluación.

Estos conocimientos serán usados fundamentalmente para el estudio de las unidades 1, 2, 5 y 10 y en la elaboración del trabajo práctico anual.

Como se puede observar de lo expuesto en los puntos precedentes se trabajará teniendo en cuenta los contenidos de las materias del área y del nivel a los que pertenece la asignatura. Además los alumnos van a necesitar conocimientos desarrollados en otras materias como por ejemplo:

- Inglés I y II: pues muchos términos de comercio exterior están en ese idioma y la mayoría de las páginas Web que deben investigar durante la duración del curso también.
- Informática I y II: pues el alumno debe utilizar las herramientas informáticas como los buscadores de Internet, procesadores de texto y planillas de cálculo para la realización de los trabajos prácticos que se le solicitarán.
- Análisis Matemático I y II: para desarrollar los cálculos de costos, tendencias y proyecciones que utilizará en el desarrollo de la materia y de los trabajos prácticos.
- Pensamiento Sistémico: para aplicar el pensamiento sistémico en la resolución de trabajos prácticos.
- Ingeniería y Sociedad: para el estudio de la materia e insertarla en la sociedad de la que forma parte.
- Administración General: para estudiar cómo juega el área de comercio exterior dentro de una organización empresaria
- Probabilidad y Estadística: a fin de desarrollar y comprender tablas estadísticas
- Investigación Operativa: para aplicar el método científico en la elaboración y resolución de trabajos prácticos.
- Seguridad, Higiene e Ingeniería Ambiental: tomar conciencia de las normas medioambientales y de seguridad existentes en los diferentes países con los que se interactúa.



**CRONOGRAMA ESTIMADO DE CLASES:**

Unidad Temática	Duración en Hs. Cátedra
1	12
2	6
3	9
4	9
5	9
6	9
7	9
8	9
9	9
10	9

**BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:**

- Arese, H. (2007) *Introducción al Comercio Exterior*. Buenos Aires, Buenos Aires: Norma
- Ferrer, A. (2008) *La Economía Argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Kraus, G. (2007) *Bases para el Comercio Internacional*. Buenos Aires: PC-Ram
- Tugores Ques, J. (2006) *Economía Internacional e Integración Económica*. España: Mc Graw Hill

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:**

- Berumen, S. y Arriaza Ibarra, K. (2004) *Negocios internacionales en un mundo globalizado: (teoría y práctica)*. México: Compañía Editorial Continental (CECSA)
- Boletín Oficial, *Ley 22.765 sobre compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires: Boletín Oficial
- Cámara de Comercio internacional. (1995) *Brochure 522 Reglas uniformes relativas a las Cobranzas*, París. CCI
- Cámara de Comercio internacional. (2007) *Brochure 600 Reglas uniformes relativas a las Cartas de crédito*. París: CCI
- Cámara de Comercio internacional. (2011) *Incoterms 2010 Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. París: CCI
- Czinkota, M. y Ronkainen, I. (2008) *Marketing Internacional*. Buenos Aires: Cengage Learning Editores.
- Shippey, K. (2003) *Guía práctica de contratos internacionales*. México: Compañía Editorial Continental
- Tamames, R. y Huerta Begoña, G. (2010) *Estructura Económica Internacional*. Madrid: Alianza