

INSTITUTO DE DESARROLLO ECONÓMICO E INNOVACIÓN

Año: 2023



Universidad Nacional de Tierra del Fuego,
Antártida e Islas del Atlántico Sur.

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:
Taller de Comercio Exterior (GE99 B1)

CÓDIGO: GE99 B1
AÑO DE UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:
5 año
FECHA ULTIMA REVISIÓN DE LA ASIGNATURA:
2022-10-29
CARRERA/S: Licenciatura en Gestión Empresarial
V7,

CARÁCTER: CUATRIMESTRAL (1ro)
TIPO: OBLIGATORIA
NIVEL: GRADO
MODALIDAD DEL DICTADO: PRESENCIAL
MODALIDAD PROMOCION DIRECTA: SI
CARGA HORARIA SEMANAL: 4 HS
CARGA HORARIA TOTAL: 68 HS

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Damian Mesquida	Docente Investigador Adjunto Dedicación Simple	dgmesquida@untdf.edu.ar

1. FUNDAMENTACION

El Licenciado en Gestión Empresarial requiere tener la práctica necesaria que le permita hacerse de herramientas, que alimenten su espíritu crítico/reflexivo y le den seguridad suficiente para abordar nuevos desafíos, que de hecho, todo proceso gestivo impone como profesional a él y a sus administrados.

El estudio y análisis del Comercio Internacional es del tipo exploratorio, por el hecho que es no sólo descriptivo, en el caso de la cita de datos cuantitativos y marcos regulatorios, sino principalmente porque existen constantes fenómenos sociales, políticos y económicos, endógenos y exógenos que denotan las dificultades y lo complejo del abordaje del proceso de incursión en el mundo global.

Conlleva el uso de instrumentos de análisis y procesamiento que si bien algunos pueden ser sugeridos por la cátedra al momento de receptar las clases, indagar la información, y su estudio, es el propio estudiante el que durante el cursado recopila, evalúa el discurso, la lectura, la fuente, la dialéctica, el espacio temporal, etc, para su análisis definitivo y clasifica según extracto, contenido e importancia.

Su articulación se vincula directamente a dos materias del 4to año: "Dirección y Gerenciamiento" (ING15) del 1er cuatrimestre y "Gestión de Pymes" del 2do cuatrimestre.

"Dirección y Gerenciamiento" aborda la teoría y los fundamentos del pensamiento directivo de una empresa normalizada; estudia los procesos gerenciales necesarios para la toma de decisiones, su estrategia, su estructura y sus procesos. Las políticas comunicacionales, el control gerencial, la cadena de mando, y toda su estructura siguen indefectiblemente el lineamiento establecido en la planificación estratégica de la firma. En el caso de las Pymes y más aún en la Empresa Familiar esto no ocurre. En "Gestión de Pymes", la teoría y los fundamentos del pensamiento directivo son abordados, pero desde la perspectiva crítica de un centralismo desprofesionalizado aún mayor al de una empresa tradicional.

Tomar decisiones desde un rol dirigenal implica entender la dinámica entre la "estrategia", la

“estructura” y los “procesos” de la organización en su interacción con el entorno, que conforme a su menor tamaño se encuentra más condicionada que cualquier empresa estandarizada. La secuencia tradicional esperada es que la “estrategia” que se adopte sea la que defina la “estructura”. Es decir, que de acuerdo con la misión y visión de la firma existe una estrategia en curso obligada a batallar con su entorno; y la estructura deberá ir cambiando o sufriendo ajustes conforme la estrategia comercial planeada se lo demande.

La decisión de importar o exportar, por supuesto que es una decisión estratégica que obligadamente va en sintonía con lo planificado comercialmente a mediano y largo plazo; pero ocurre que no siempre es tan sencillo modificar la estructura. Implica disponer de recursos económicos y humanos que motoricen el cambio.

El programa de la materia “Taller de Comercio Exterior” se inscribe dentro de este mapa dinámico; el objeto del estudio es el proceso que debe un negocio genérico atravesar hasta poder insertarse fuera de las fronteras en cualquiera de sus diversas formas según su tamaño y su estrategia comercial. Uno de los desafíos del graduado en “Gestión Empresarial” será poder encontrar este “objeto de estudio” con la estructura (y su estrategia) del pequeño negocio familiar.

2. OBJETIVOS

a) OBJETIVOS GENERALES

Analizar el comercio internacional como un estudio exploratorio del proceso que debe transitar una empresa para la incursión al mundo global; entendiendo el traspaso estratégico de fronteras desde una perspectiva crítica interrelacionada endógena y exógena que aborde el marco regulatorio, los datos cuantitativos, los fenómenos sociales, políticos y económicos.

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Incorporar el instrumental necesario para hacer frente a situaciones concretas que se les plantean a las empresas para importar y exportar bienes y servicios.
- Naturalizar la idea esencial de que el comercio internacional no es algo imposible para las Pymes y empresas familiares.
- Comprender que coexiste con la actividad comercial un marco normativo aduanero, cambiario y tributario; y es responsabilidad del propio empresario modificar su cultura y su estructura para poder ayornarse.
- Reconocer la necesidad como país de impulsar el desarrollo de alternativas que propendan la integración económica con nuestros pares sudamericanos para afirmar una propuesta como bloque a un mundo de capitales cada vez más concentrados.
- Desarrollar un pensamiento alerta/crítico constante frente a la coyuntura económica y política nacional y su relación con el contexto mundial.
- Procesar el todo, es decir aprender a conjugar el conocimiento que se trae a la materia con los elementos centrales que provee el Marketing internacional, los aspectos logísticos, el conocimiento financiero, la gestión de los recursos, y definitivamente orientarlos hacia la visión del plan estratégico y la toma de decisiones.

3. CONDICIONES DE REGULARIDAD Y APROBACION DE LA ASIGNATURA

ESTUDIANTES REGULARES Y PROMOCIONALES

- El cumplimiento del 80% de la asistencia prevista,
Nota 1: "CONCEPTUAL/PROMOCIONAL" constituida por el promedio simple de todas las actividades y exposiciones a desarrollarse durante el cursado de la materia. Estas actividades serán semanales, de modo que no existirá opción a reentregar/corregir la misma ya evaluada y calificada. Si el estudiante prevé que la actividad es de suma dificultad y considera necesario consultarle al docente pautas o lineamientos

conceptuales deberá presentar sus inquietudes vía mail los días previos a la clase siguiente. Los errores de ortografía, falta de calidad gramatical y narrativa de todas las actividades y los trabajos entregados serán considerados y evaluados como parte esencial.

Nota 2: Trabajo final individual o grupal según el criterio adoptado por la cátedra, consistente en elegir, en coordinación con el docente, que sea de tratamiento en las unidades del cursado, o que de alguna manera se relacione con la materia. Será esencial y objeto de evaluación que esté bien argumentado, que citen fuente bibliográfica (libro/publicación, autor, fecha, editorial, ISBN si lo tiene, etc y enlace en caso que sea de descarga vía internet). Paralelamente tendrán que llevar a cabo una producción audiovisual multimedia, de carácter informal, para replicar en la feria de carreras, muy breve, (no más de 5'). Donde explique muy sintéticamente el trabajo y el vínculo con la materia.

Nota 3: "REGULARIDAD/PROMOCIÓN" Se corresponde con Tres (3) evaluaciones parciales. Para alcanzar el grado de promoción se deben aprobar los 3 parciales con una nota igual o superior a Siete (7) en cada uno de ellos. Pudiendo utilizar uno de los Recuperatorios solo para alcanzar la Nota de Siete (7) siempre y cuando en el parcial que se pretende recuperar hayas obtenido una nota igual o superior a Cuatro (4). Para alcanzar la regularidad bastará con aprobar cada parcial con una nota igual o superior a Cuatro (4). Pudiendo utilizar uno de los recuperatorios en caso de haber obtenido en uno de los tres (3) parciales una nota menor a Cuatro (4).

ESTUDIANTES LIBRES

Los estudiantes que pretendan rendir libre, deberán con 30 días de antelación, solicitar al cuerpo docente las condiciones establecidas para poder acceder a esta instancia evaluatoria y a la bibliografía necesaria para tal fin: Debiendo cumplir previamente con las mismas instancias evaluatorias que en condiciones de cursado regular, a excepción de los parciales. Para ello recibirá el instructivo con los detalles de todas las actividades y la forma en que deberá resolver cada una de las mismas.

Adicionalmente:

- En lugar de rendir los parciales, se le entregará consignas a resolver en formato escrito. Para el cumplimiento del mismo, deberá ser resuelto y devuelto al cuerpo docente para su corrección con un mínimo de Siete (7) días antes de la fecha de examen, conforme lo establece el artículo 33 de la Reso. RO 350/2014.
- En caso de aprobar absolutamente todas las instancias previas (calificación igual o superior a 4), el alumno podrá acceder a la segunda instancia de examen oral sobre conceptualizaciones teóricas fundamentales de la materia.

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

UNIDAD N° 1 – INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Breve Historia de la Teoría sobre el Comercio Internacional: El Mercantilismo; Los Clásicos; Los Nacionalistas; Actividad 1: Teoría de los Factores de Heckscher-Ohlin; El Ciclo de Producción y la Movilidad del Factor Trabajo; Michael Porter y la Competitividad Nacional.

UNIDAD N° 2 – BALANZA DE PAGOS

Transacciones por Cuenta Corriente; Transacciones por Cuenta Capital; Actores en la Balanza de Pagos: Residentes/ no Residente; Personas físicas; Personas Ideales o Jurídicas. Composición de la Balanza de Pagos: Balanza Corriente; Balanza Básica; Balanza Comercial; Balanza de Servicios; Balanza de Fletes.

UNIDAD N° 3 – RUBROS DE LA BALANZA DE PAGOS

Mercaderías y servicios: Mercancías, Actividad 2: CIF y FOB; Fletes y seguros sobre embarques internacionales; Transportes Diversos; Pasajes; Fletamento a plazo; Gastos Portuarios; Viajes en

el sentido más amplio; Ingreso y Egresos provenientes de Inversiones; Transacciones del gobierno no incluidas en otras partidas; Servicios diversos: Regalías; Otros servicios. Transferencias Unilaterales. Capital y Oro Monetario. Errores y Omisiones.

UNIDAD N° 4 – INSTRUMENTOS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES: FORMAS DE INTEGRACIÓN

Sistema Global de Preferencias Comerciales: Medidas arancelarias; Medidas para-arancelarias o no arancelarias. Actividad 9: Medidas arancelarias y no arancelarias o paraarancelarias. Acuerdos y Negociaciones Multilaterales sobre el Comercio. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) “Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio”: Objeto del GATT; Principios simbólicos del GATT; Principios de Forma. Organización Mundial del Comercio (OMC). Ronda de Uruguay. Formas y Niveles de Integración: Área de preferencia aduanera y comercial; Área de libre comercio; Unión Aduanera; Mercado común; Unión económica y monetaria; Unión política. Algunos Ejemplos de Procesos de Integración: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Tratamientos Diferenciales; Campos de Actuación. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Actividad 10: Análisis sobre el ALCA. Mercosur: La estructura del Mercosur; El Consejo del Mercado Común (CMC); El Grupo Mercado Común (GMC); La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM); Arancel Externo Común. Unión Europea: Los órganos de la Unión Europea; El Euro.

UNIDAD N° 5 – INSTRUMENTOS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES: ORGANISMOS INTERNACIONALES

Instrumentos de las Políticas Comerciales: Arancel/retención. Actividad 7: Arancel a las Importaciones y Retenciones a las Exportaciones; Subsidio; Cuota de importación; Limitación o Restricción Voluntaria de las Exportaciones (LVE); Requisito de contenido local; Políticas informales o administrativas; Políticas contra el dumping. Derechos Antidumping y Compensatorios: Dumping y Derechos Antidumping; Medidas provisionales; Derechos definitivos; Subvenciones y Derechos Compensatorios. Defensa de la Intervención Gubernamental: Los Argumentos Políticos; Los Argumentos Económicos. Organismos Internacionales de Crédito: Fondo Monetario Internacional (FMI); Actividades del FMI; Supervisión; Asistencia financiera; Asistencia Técnica. El Grupo del Banco Mundial: ¿Cómo se Financia? Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Organismos Internacionales de Crédito. Críticas a los Organismos Internacionales de Crédito. Actividad 8: a) Consenso de Washington; b) Acuerdo de Breton Woods; c) Patrón Oro.

UNIDAD N° 6 – AMBITO ESPACIAL ADUANERO

Enclave/Exclave; Actividad 3: enclave y ex-clave aduaneros en Argentina y el mundo. Territorio aduanero. Territorio aduanero general. Territorio aduanero especial o área aduanera especial. Zona primaria aduanera. Zona secundaria aduanera. Zona de vigilancia especial. Zona marítima aduanera. Zona Franca. No constituye territorio aduanero, ni general ni especial (Art. 3). Actividad 4: Exportaciones en Argentina.

UNIDAD N° 7 – AGENTES Y PARTES INVOLUCRADAS EN EL PROCESO DEL COMERCIO EXTERIOR

Despachante de aduana. Agente de transporte aduanero (ATA). Importador. Apoderados generales (Art. 75). Actividad 5: Agentes de Comercio Exterior.

UNIDAD N° 8 – TIPOS DE DESTINACIONES ADUANERAS Y REGÍMENES ESPECIALES (DESTINACIONES SUSPENSIVAS Y DEFINITIVAS)

Arribo de Mercadería: Vía Acuática; Vía Terrestre; Vía férrea; Vía Aérea; Actividad 11: Ejemplos de vías; Descarga; Control. Destinaciones: Solicitud Destinación de Importación; Destinación Importación para Consumo; Destinación Suspensiva de Importación Temporal; Destinación de

Exportación; Destinación Definitiva de Exportación para Consumo; El desistimiento; Destinación Suspensiva de Exportación Temporal; Actividad 12: Destinaciones. Regímenes Especiales: De los Contenedores; De Rancho, Provisiones de A Bordo y Suministros del Medio de Transporte; De la Pacotilla; Actividad 13: Tipos de Contenedores y Ejemplos.

UNIDAD N° 9 – EMPAQUE Y EMBALAJE PARA EXPORTACIÓN

Envase: Tipos de envase. Embalaje: Factores a considerar en el embalaje. Pallets. Empaque. Contenedor: El contenedor debe garantizar. Contenedores de matrícula nacional. Contenedores de matrícula extranjera. Utilización de contenedores de matrícula extranjera en el territorio aduanero argentino. Baja de contenedores. Verificación de los contenedores. Actividad 6: Envases y Pallets.

UNIDAD N° 10 - TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)

Nuevos Incoterms 2020. Incoterms 2020: EXW (incluye el lugar de entrega designado); FCA (incluya el lugar de entrega designado); FAS (incluya el puerto de embarque designado); FOB (incluya el puerto de embarque designado); CFR (incluya el puerto de destino designado); CIF (incluya el puerto de destino designado); CPT (incluya el lugar de destino designado con varios porteadores); CIP (incluya el lugar de destino designado); DAT (incluya la terminal designada en el puerto o lugar de destino); DAP (incluya el lugar de destino designado); DDP (incluya el lugar de destino designado).

UNIDAD N° 11 - COMERCIALIZACIÓN – TIPOS DE CONTRATOS

Sistema Directo de Comercialización: Relación “Tamaño de Firma” y “Volumen”. Sistema Indirecto de Comercialización: Factores o Agentes en el país de origen: Comerciante exportador o distribuidor; Comisionista de Exportación; Agente de Exportación. Factores o Agentes radicados en el exterior: Agente-representante exterior; Proceso de compra vía Agente; Concesionario-distribuidor. Actividad N° 14: Contratos de Comercialización. Contrato de compra-venta: Variantes al común Contrato de Compra Venta. Derecho Aplicable y Jurisdicción: La Haya; Código Civil; Naciones Unidas. Convención de la ONU sobre compraventa internacional. Compraventa entre presentes y entre ausentes. Aceptación de Oferta. Lugar del Cumplimiento del Contrato. Contrato de transporte: Contratos de transporte por modo; Partes del contrato; Obligaciones de las partes; Derechos de las Partes. Contrato de seguro: Aspectos del Seguro de Transporte Marítimo; La acción de avería. Actividad N° 15: Aseguradoras en Argentina.

UNIDAD N° 12 - MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Orden de Pago o Transferencia: Proceso en la Orden de Pago; Gastos Bancarios de la Transferencia; Emisión de la transferencia; Recepción y abono de los fondos; Modelo de solicitud de orden de pago emitida por el banco. Cobranza Documentaria: Intervinientes e Intermediación Bancaria; Ventajas para el importador; Desventajas para el exportador; Clasificación de la cobranza: Según su naturaleza; Según su forma de pago; En función de su seguridad y garantía; En función de sus recursos legales. Etapas de la operatoria frente al banco. Carta de Crédito: Bancos intervinientes (Intermediación Bancaria). Clasificación de las Cartas de Crédito: Por la Garantía de Pago; Por la Confirmación; Por la Forma de Pago; Por los Beneficiarios; Por la Divisibilidad; Ventajas para el exportador; Ventajas para el importador; Modelos de cartas de crédito. Actividad N° 16: Medios de pago – Carta de Crédito.

UNIDAD N° 13 – DOCUMENTOS USUALES EN EL COMERCIO EXTERIOR

Documentos que Confecciona el Exportador: Nota de Oferta (Cotización); Proceso Nota de Oferta; Factura "PROFORMA"; Factura “Comercial”; Factura “para Certificación Consular”; Licencia de Exportación; Factura de Aduana. Documentación Relativa a la Mercadería: Lista de Empaque; Nota de Romaneo; Lista de Precios; Certificado de Peso; Certificado de Origen;

Certificación del Producto; Certificados de normas de calidad; Certificado de control de calidad; Certificado sanitario; Certificado de fabricación; Certificado de análisis
 Documentos Relativos al Transporte: Recibo a Bordo; Conocimiento de Embarque; Guía Aérea; Carta de Porte. Documentos Relativos a los Riesgos del Transporte: Póliza de Seguro Individual; Póliza Global; Póliza forfait. Actividad N° 17: Documentación importación. Actividad N° 18: Documentación Importación.

UNIDAD N° 14 - NORMAS DE ORIGEN PREFERENCIAL Y CERTIFICACIÓN DE ORIGEN
 Principio general. Régimen de Origen en Argentina. Régimen de Origen Mercosur. Aspectos conceptuales. Documentación de origen. Presentación del Certificado en Aduana (validez) y efectos. Autenticidad o Veracidad de un Certificado. Vencimiento de la investigación de origen. Resultados de las investigaciones de origen. Actividad N° 19: Normas de Origen. Actividad N° 20: Derechos de Importación.

UNIDAD N° 15 - REGISTRACIÓN ADUANERA
 Sistema Informático María. Actividad N° 21: Declaración Despacho Exportación. Registro de Importadores y Exportadores. Inscripción como exportador. Inscripción Provisional. Requisitos para la Inscripción como Exportador. Exceptuados de acreditar Solvencia.

5. RECURSOS NECESARIOS

- Parlantes
- Pc
- Cámara Web Y/ Celular Smartphone

6. PROGRAMACIÓN SEMANAL

Semana	Unidad / Módulo	Descripción	Bibliografía
1	1	UNIDAD N° 1 – INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL(semana 1°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
1	2	UNIDAD N° 2 – BALANZA DE PAGOS(semana 1°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).

2	3	UNIDAD N° 3 – RUBROS DE LA BALANZA DE PAGOS(semana 2°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos alComercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
3	4	UNIDAD N° 4 – INSTRUMENTOS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES: FORMAS DE INTEGRACIÓN(semana 3°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
4	5	UNIDAD N° 5 – INSTRUMENTOS DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES: ORGANISMOS INTERNACIONALES (semana 4°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
4	6	UNIDAD N° 6 – AMBITO ESPACIAL ADUANERO (semana 4°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).

5y6	7	UNIDAD N° 7 – AGENTES Y PARTES INVOLUCRADAS EN EL PROCESO DEL COMERCIO EXTERIOR (semana 5° y 6°)	ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
7y8	8	UNIDAD N° 8 – TIPOS DE DESTINACIONES ADUANERAS Y REGÍMENES ESPECIALES (DESTINACIONES SUSPENSIVAS Y DEFINITIVAS)(semana 6° y 7°)1° EXPOSICIÓN SOBRE TRABAJO FINAL	ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
8y9	9	UNIDAD N° 9 – EMPAQUE Y EMBALAJE PARA EXPORTACIÓN (semana 8° y 9°)	ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
10	10	UNIDAD N° 10 - TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)(semana 10°)2° EXPOSICIÓN SOBRE TRABAJO FINAL	ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).

11	11	UNIDAD N° 11 - COMERCIALIZACIÓN – TIPOS DE CONTRATOS(semana 11°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
12y13	12	UNIDAD N° 12 - MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL(semana 12° y 13°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
14y15	13	UNIDAD N° 13 – DOCUMENTOS USUALES EN EL COMERCIO EXTERIOR(semana 14 y 15°)	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
16	14	UNIDAD N° 14 - NORMAS DE ORIGEN PREFERENCIAL Y CERTIFICACIÓN DE ORIGEN(semana 16°)3° EXPOSICIÓN SOBRE TRABAJO FINAL	ARESE, Héctor Felix (2015):“Introducción al Comercio Exterior” (1era ed.); Ed. Errepar S.A.;Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): “Tributos al Comercio Exterior” (1era ed.);Ed. AbeledoPerrot S.A.;Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).

17	15	UNIDAD N° 15 - REGISTRACIÓN ADUANERA (semana 17°)	ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p. BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p. Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).
----	----	---	---

7. BIBLIOGRAFIA DE LA ASIGNATURA

ARESE, Héctor Felix (2015): "Introducción al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Errepar S.A.; Buenos Aires; 640p.

BASALDÚA, Ricardo Xavier (2011): "Tributos al Comercio Exterior" (1era ed.); Ed. Abeledo Perrot S.A.; Buenos Aires; 592p.

Código Aduanero de la República Argentina (Ley N° 22.415 y modificatorias).

CROUÉ, Charles (2012): "Marketing Internacional y Mundialización: Efectos sobre el consumidor" (Trad. ORTIZ, Carlos M.), Ed. Advocatus – Córdoba, 164 p.-

DI GIOIA, Miguel A. (1995): Envases y embalajes, Editorial Macchi grupo editor; Bs. As.

LEDESMA, Carlos (2004): "Nuevos Principios y Fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural", Ed. Osmar D. Buyatti, Argentina. Mód. 3

MARISTANY, Fernanda; FERNETTI, Cesar; LLARYORA, Marina (2006):, "Punto de Partida", 7maed, Ed. CPCE de Córdoba. Pp 709-749.-

MARQUEZ SOSA, Juan Carlos (2000): "Comercio Exterior", Editorial Eudecor, Córdoba.

MORENO José María y MACCHI Maximiliano (2009): "Manual del Exportador", Ed. Ediciones Macchi, 5ta. Edición. Bs. As., 362p.-

ORTIZ, Carlos M. y PRADOS, Romina del Valle (2016): "Aspectos Jurídicos de Comercio Exterior (parte I)"; Ed. Advocatus– Córdoba; 125p.-

ORTIZ Carlos M., GRANADO, María José y PRADOS Romina del Valle (2016): "Principios y Regulación del Comercio Internacional", Ed. Advocatus - Córdoba, 117p.-

Firma del docente-investigador responsable

VISADO		
COORDINADOR DE LA CARRERA	DIRECTOR DEL INSTITUTO	SECRETARIO ACADEMICO UNTDF
Fecha :	Fecha :	

Este programa de estudio tiene una validez de hasta tres años o hasta que otro programa lo reemplace en ese periodo