



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE  
**CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

## **Programa de Asignatura**

### **Carrera:**

Licenciatura en Economía

### **Plan de Estudio (aprobado por ordenanza):**

Ord 33/2002-CS

### **Espacio Curricular:**

783 - Operatoria de Comercio Exterior © / Electiva

### **Aprobado por resolución número:**

Res. Nº 136/20-CD

### **Programa Vigente para ciclo académico:**

2021

### **Profesor Titular (o a cargo de cátedra):**

FILIZZOLA, Gustavo Fabricio

### **Profesores Adjuntos:**

CAMPOY, Jorge Marcelo

MARIN, María Cecilia

### **Jefes de Trabajos Prácticos:**

COMELLAS, Eduardo Alejandro

MARTINEZ CORZO, Roxana

## Características

<b>Área</b>	<b>Periodo</b>	<b>Formato espacio curricular</b>	<b>Créditos</b>
Contable y Administrativa	primer cuatrimestre	Teórico-Aplicada	0

### **Requerimiento de tiempo del estudiante:**

<b>Horas clases teoría</b>	<b>Horas clases práctica</b>	<b>Subtotal horas clases</b>	<b>Horas de estudio</b>	<b>Horas de trabajo autónomo</b>	<b>Evaluaciones</b>	<b>Total horas asignatura</b>
20	25	45	0	0	0	45

### **Espacios curriculares correlativos**

Ninguno

## **Contenidos**

### **Fundamentos:**

### **Contenidos Mínimos:**

Aspectos comunes al comercio de importación y exportación. Normativas aduaneras. Documentación usual. Instrumentos de pagos internacionales. Exportación, Aspectos aduaneros e impositivos. Beneficio directo. Incentivos fiscales. Aspectos crediticios. Importaciones. Aspectos fiscales y crediticios. Transporte internacional. Características y organización. Seguros. Comercialización en comercio internacional. Comercio exterior. nivel mundial, nacional y regional. Acuerdos internacionales: MERCOSUR, NAFTA, UE.

### **Competencias Generales:**

Detectar y analizar situaciones problemáticas del campo profesional a fin de elaborar y proponer alternativas de solución

Capacidad crítica y autocrítica

Capacidad de aprendizaje autónomo

Capacidad para trabajar con otros en equipo con el objetivo de resolver problemas

### **Programa de Estudio (detalle unidades de aprendizaje):**

#### UNIDAD I

Aspectos comunes al comercio de exportación e importación. Operativa aduanera, bancaria, cambiaria y comercial.

#### UNIDAD II

Operaciones de Exportación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios

#### UNIDAD III

Operaciones de Importación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios.

#### UNIDAD IV

Determinación de precios de exportación. Alternativas. Fijación de costos de importación. Importación vs. Mercado interno.

#### UNIDAD V

El comercio mundial. Bloques comerciales. El rol de la República Argentina y de la Provincia de Mendoza en el contexto de intercambio internacional. Organismos internacionales.

#### UNIDAD VI

Transporte Internacional de Mercaderías. El transporte multimodal. Cálculo de tarifas de fletes y seguro Internacional.

#### UNIDAD VII

Comercialización internacional. Investigación y selección de mercados externos. Canales de comercialización. Comercialización internacional, 7 P's Marketing Mix: Producto, Precio, Plaza, promoción, persona, prueba física, proceso

## UNIDAD VIII

Plan de Negocios para la Exportación. Factibilidad económica y financiera. Gestión, implementación y monitoreo.

## Metodología

### Objetivos y descripción de estrategias pedagógicas por unidad de aprendizaje:

#### UNIDAD I

Aspectos comunes al comercio de exportación e importación. Operativa aduanera, bancaria, cambiaria y comercial.

#### Resultados de aprendizaje

- Interpreta la legislación Argentina sobre Aduanas y las formas de organización nacional para el ejercicio del comercio exterior.
- Relevamiento de información en normativas y en campo sobre sujetos que operan en el comercio exterior y sus funciones. Manejo de códigos de clasificación arancelaria
- Explica conceptos generales vinculados con las Incoterms 2020 y sus grupos "E", "F", "C" y "D".
- Analiza, interpreta y utiliza normas, transacciones e instrumentos de pago, en actos reales o simulados de negociación y compraventa internacional.

#### Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 10

Horas de trabajo autónomo 20

#### UNIDAD II

Operaciones de Exportación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios

#### Resultados de aprendizaje

- Interpreta y explica conceptos generales y procedimientos específicos vinculados con aspectos aduaneros para la exportación de productos (documentación, permiso de embarque, gravámenes).
- Identifica beneficios directos (reintegros, draw-back y otros) e incentivos fiscales, exenciones impositivas.

#### Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 8

Horas de trabajo autónomo 16

#### UNIDAD III

Operaciones de Importación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios.

#### Resultados de aprendizaje

- Interpreta y explica conceptos generales y procedimientos específicos vinculados con aspectos aduaneros para la importación de productos (documentación, despacho de importación, gravámenes).

#### Estrategias de enseñanza y aprendizaje

Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.  
Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 8  
Horas de trabajo autónomo 16

#### UNIDAD IV

Determinación de precios de exportación. Alternativas. Fijación de costos de importación.  
Importación vs. Mercado interno.

#### Resultados de aprendizaje

- Elabora el cursograma de exportación, atendiendo a los costos y al proyecto de exportación.
- Elabora el cursograma de una importación, atendiendo a los costos de importación definidos previamente.

#### Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 4  
Horas de trabajo autónomo 8

#### UNIDAD V

El comercio mundial. Bloques comerciales. El rol de la República Argentina y de la Provincia de Mendoza en el contexto de intercambio internacional. Organismos internacionales.

#### Resultados de aprendizaje

- Reconoce la magnitud del comercio internacional en su entorno regional y describe la situación actual del sector.
- Distingue y caracteriza diferentes procesos de integración regional y mundial.
- Explicación de la función de los organismos internacionales.

#### Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 6  
Horas de trabajo autónomo 12

#### UNIDAD VI

Transporte Internacional de Mercaderías. El transporte multimodal. Cálculo de tarifas de fletes y seguro Internacional.

## Resultados de aprendizaje

- Describe características distintivas del transporte aéreo, fluvial, carretero, ferroviario y multimodal.
- Analiza alternativas de transporte internacional y de requerimientos para el acondicionamiento de la mercadería y el seguro de transporte.

## Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 6

Horas de trabajo autónomo 12

## UNIDAD VII

Comercialización internacional. Investigación y selección de mercados externos. Canales de comercialización. Comercialización internacional, 7 P's Marketing Mix: Producto, Precio, Plaza, promoción, persona, prueba física, proceso

## Resultados de aprendizaje

- Elaboración de un esquema básico de investigación de mercados internacionales.
  - Manejo de técnicas para su selección.
  - Análisis de marketing estratégico: comprensión del mercado, selección y factores externos, análisis interno, formulación de objetivos y estrategias del plan de exportación
  - Análisis de marketing operativo: diseño de plan de marketing, acciones del mix del marketing.
- Identificación de un conjunto de actividades destinadas a optimizar la comercialización de un producto.

## Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 8

Horas de trabajo autónomo 16

## UNIDAD VIII

Plan de Negocios para la Exportación. Factibilidad económica y financiera. Gestión, implementación y monitoreo.

## Resultados de aprendizaje

- Elabora planes de comercialización internacional y actividades de ejecución y control, aplicando las técnicas de marketing en el contexto internacional
- Adaptación de estrategias de comercialización directa e indirecta.

## Estrategias de enseñanza y aprendizaje

- Exposiciones didácticas de los temas más importantes, con el apoyo informático disponible.
- Resolución de casos prácticos grupales con exposición común de resultados.

Horas presenciales 10  
Horas de trabajo autónomo 20

**Carga Horaria por unidad de aprendizaje:**

Unidad	Horas teóricas	Horas de trabajos prácticos	Horas de actividades de formación práctica	Horas de estudio	Horas de trabajo autónomo	Evaluaciones
	20	25	0	0	0	0

**Programa de trabajos prácticos y/o aplicaciones:**

CLASE Nº	TEMA
1	Nociones aduaneras básicas- Ámbito y zonas
2	Nociones aduaneras básicas- Sujetos - SIM-Clasificación Arancelaria
3	Incoterms 2020
4	TP 1 INCOTERMS
5	Mercado de Cambios
6	Instrumentos de pago
7	TP 2 MEDIOS DE PAGO Y MERC CAMBIO
8	Exportaciones - Destinaciones - Reg. Especiales
9	Importación .Destinaciones - Reg. Especiales
10	Situación impositiva exportaciones e importaciones - Liqu. Gravámenes
11	TP3 PRAC ADUAN-IMPO-MER CAMB
12	Contexto Externo e interno del comercio internacional. Practico Integrador
13	Conceptos de Plan de Exportación. Práctico Integrador
14	TP 05 PRECIO DE EXPORTACIÓN
16	Documentos usuales en Comercio Exterior
17	Selección de Mercados y Análisis de la competencia a través de costos. Práctico Integrador
18	Organismos internacionales y procesos de integración. Práctico Integrador
19	Transporte Internacional Aéreo. Estudio de Casos. Práctico Integrador
20	Estrategias de Marketing mix. Práctico Integrador análisis FODA del Producto. Packaging Estrategia de Precio
21	Transporte Internacional Marítimo. Estudio de Casos. Práctico Integrador
22	Estrategias de Marketing mix. Práctico Integrador
23	Uso de seguros en el comercio exterior. Estudio de Casos. Práctico Integrador
24	Análisis Económico - Financiero. Práctico Integrador
25	Exposición grupal de las actividades vinculadas al Práctico Integrado

Sujeto a cambio conforme ritmo de dictado, en caso de fuerza mayor, y si las autoridades académicas de la facultad así lo establecen, se podrá seguir el dictado de cada apartado del programa y las respectivas evaluaciones de modo virtual, siguiendo el protocolo que en ese momento sea establecido desde Secretaría Académica para todos los alumnos inscriptos en la materia de manera unificada y coordinada

**Bibliografía (Obligatoria y Complementaria):**

D. BIBLIOGRAFÍA  
BASICA



- ARESE, Félix Héctor. "Introducción al Comercio Exterior". Ed. Errepar. 2015.
  - BERMAN, Josué. "Gestión del Comercio Exterior", Ed. EDICON, Buenos Aires 2013.
  - BIBILONI, Mario. "Principios Básicos a la Imposición en sede aduanera", Ed. Errepar, Buenos Aires 2008.
  - BIBILONI, Mario. "El Régimen cambiario de los cobros anticipados de exportaciones", Ed. Errepar, Buenos Aires 2007.
  - CETERI, José Luis. "Aspectos Tributarios en el Comercio Exterior". Ed. Bugattii. Buenos Aires 2015.
  - CANTA ISAGUIRRE, Andres "Comercio Internacional en el Siglo XXI". Ed. Dunken. Buenos Aires. 2015.
  - DELZART, Jorge O. "Contabilidad de comercio exterior y proyectos de inversión". Ed. Aplicación Tributaria S.A. 1ª edición , Buenos Aires, agosto 2010
  - FADDA, Héctor y otros."El ABC del Régimen Aduanero". Ed. SMA. Salta 2013.
  - FRATALOCHI, Aldo. "Cómo exportar e importar". Ed. Errepar, 7ª edición, Bs. As, 2008.
  - International Chamber of Commerce (ICC). Incoterms 2020, ICC Ed. 2019
  - KOTLER, Philip y Kevin Keller. "Marketing Management. 15ª edición. Ed. Pearson. 2017.
  - LEDESMA, Carlos y otros. "Negocios y comercialización internacional". Ed. Macchi., Buenos Aires 2000.
  - MINERVINI, Nicola. "Ingeniería de la Exportación". Ed. Cengage Learningi. Bs. As. 2014
  - MONZO, Carlos Luis. "Tratamiento Aduanero e Impositivo de las Exportaciones Argentinas". Ed. Machhi, Bs.As. 2009
  - □ VARIOS, "Gestión del Comercio Exterior", EDICON. Fondo editorial Consejo, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la C.A.B.A., 2013.
  - VECHIO, Gabriel y otros "Reintegro de IVA por Exportaciones", Errepar, 2012
  - VILAGINES, Josep Alet . "Vision, cliente: Crecer y ganar mas con los clientes". Ed. Profit. Barcelona. 2015.
- COMPLEMENTARIA
- ARESE, Félix Héctor. "Comercio Exterior y Marketing Internacional". Ed. Norma. Córdoba. 1999.
  - CZINKOTA, Michael. "Negocios Internacionales". Ed. Thompson Internacional, 2008
  - GABILONDO, Jose Luis Perez. "Manual de Solución de Controversias en la O.M.C". Ed,Eduntref, 2005

□ LASCANO, Julio C. "Valor en Aduana de las mercaderías importadas". Ed. Buyatti, Buenos Aires, 2008

□ MARTIN, Miguel Angel. "Manual Practico de Comercio Exterior". Ed. Cofemetal, Madrid, España 2010

### **Metodología de enseñanza y aprendizaje:**

Las clases son de carácter teórico-aplicada, con mayor énfasis en éste último aspecto. Los estudiantes, conforme adquieran los conocimientos teóricos pertinentes, irán plasmando éstos en la conformación de una serie de trabajos prácticos, distribuidos en el tiempo pero siguiendo la secuencia lógica marcada por las actividades teóricas.

Se pretende con esta serie de trabajos concatenados, emular el proceso de decisión, gestión y control que una firma debe necesariamente desarrollar a la hora de interactuar con mercados externos para concretar la comercialización internacional de sus productos. En la medida que la infraestructura lo permita, se procurará utilizar plataformas virtuales de aprendizaje. La resolución de los casos permitirá que el estudiante aprenda haciendo, desempeñando el profesor un rol de orientador, induciendo procedimientos e integrando los conocimientos teóricos.

La dinámica de las clases, tal como se mencionó, esta demarcada por dos alternativas:

□ Clases Teóricas: constituyen la primera instancia de cada actividad, e implican la exposición por parte del profesor, de los temas y aspectos teóricos relevantes mencionados en el contenido del presente programa, necesarios para facilitar la posterior resolución de los casos prácticos correspondientes. A criterio de la cátedra, podrán planearse trabajos prácticos y/o controles de lectura de carácter optativo u obligatorio, pudiendo su aprobación sumar puntos adicionales en el examen parcial. Las condiciones serán informadas al inicio del cursado. Los temas a tratar serán comunicados de antemano al dictado de las respectivas clases.

□ Clases Prácticas: constituyen la segunda instancia de las actividades correspondientes y en ellas el rol principal recae sobre los estudiantes. Éstos, de manera individual o grupal, trabajarán sobre el desarrollo de un caso práctico, en tanto el profesor estará atento a las consultas que los mismos puedan realizarle, orientándolos en su trabajo, incentivando el uso de plataformas virtuales de aprendizaje.

□ Clase de exposición: durante el cursado, los estudiantes, de manera individual o grupal, deben confeccionar un Plan de Negocios de Exportación, conforme los puntos establecidos en la Unidad VII del presente programa, a las directivas formuladas por la cátedra y utilizando el sustento teórico-práctico provisto durante el cursado de la materia. Finalizado el dictado de los contenidos establecidos en el programa, la cátedra establecerá una fecha, dentro del cronograma académico de cursado, para la presentación oral de los proyectos (individuales o grupales)

### **Sistema y criterios de evaluación**

Es pretensión de la Cátedra el dictado de clases dinámicas y con seguimiento intensivo del aprendizaje de los estudiantes. Los temas a tratar serán comunicados de antemano al dictado de las respectivas clases y presentados de modo general en el primer encuentro del cursado.

Las instancias de evaluación de los aprendizajes de la materia son:

□ Un examen parcial con la temática que la cátedra considere adecuada y, de corresponder, un examen recuperatorio con idénticos contenidos.

- Un examen final que abarque la totalidad de los temas expuestos por el presente programa.
- El desarrollo y exposición individual o grupal del Plan de Negocios de Exportación (1).

Conforme a la Ordenanza 108/10 CS, en relación con los instrumentos de evaluación, se establece las siguientes pautas para su confección y aplicación:

-En las pruebas y trabajos escritos, las consignas, componentes, pautas de elaboración, etc. tendrán indicado el puntaje o ponderación numérica asignados.

-En el caso de los exámenes orales y exposiciones, éstos se regirán por el sistema plasmado en un plan de examen elaborado por la cátedra a tal efecto, comunicado a los estudiantes durante el cursado de la materia.

-Los criterios de evaluación que se tendrán en cuenta para la valoración de la respuesta dependerán del tipo de evaluación, y serán, entre otros: exactitud (en ejercicios donde deban aplicarse formulas y cálculos); la coherencia (en lo que se expresa en forma oral o escrita); la consistencia u organicidad (en el tratamiento o análisis de algún tema); la organización lógica (de los contenidos desarrollados); la suficiencia (en los argumentos que se aportan); la relevancia (de los antecedentes o de la información seleccionada); la pertinencia (de las hipótesis formuladas, de las fuentes de información consultadas, de las categorías de análisis utilizadas); la claridad (en el uso del lenguaje, de los juicios de valor, etc.); la precisión (en el empleo del vocabulario o léxico específico de la disciplina); la exhaustividad (en la selección de los posibles argumentos que fundamenten alguna posición, en el análisis de un caso); la calidad (de lo producido).

**EXÁMEN PARCIAL:** La exigencia mínima de aprobación requerida es de 60% del total de puntos fijados en el examen. Son desarrollados por escrito, y consisten en preguntas de carácter teórico - práctico sobre los temas abordados por la cátedra hasta la clase previa a esa instancia de evaluación. De obtener el estudiante una calificación menor a ese porcentaje, posee el derecho de rendir por única vez un nuevo examen recuperatorio, cuyos contenidos abordarán la misma temática evaluada en la primera instancia.

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 40% en la nota final.

**EXÁMEN FINAL:** La exigencia mínima de aprobación requerida es de 60% del total de puntos fijados en el examen. Son desarrollados por escrito y consisten en preguntas de carácter teórico-práctico sobre la totalidad de los temas esgrimidos en el presente programa.

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 40% en la nota final, sólo computable si el estudiante obtuvo el mínimo establecido para esta instancia.

**EXPOSICIÓN INDIVIDUAL O GRUPAL:** consiste en una exposición oral, de carácter individual o grupal, de la temática vinculada con la Unidad VII del presente Programa, siguiendo las directrices establecidas en la Metodología de la materia (Punto F)

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 20% en la nota final, sólo computable si el estudiante alcanzara el mínimo establecido en la instancia del examen final. En el caso de presentaciones grupales, las notas serán de carácter individual, en virtud de la participación del estudiante, capacidad de respuesta y conocimiento de la temática abordada.

### **Requisitos para obtener la regularidad**

Al concluir el cursado el estudiante puede estar en las siguientes situaciones:

**ALUMNO REGULAR:** si obtiene el mínimo de puntos requeridos en el examen parcial o en su instancia de recuperación, o si luego en el primer turno de exámenes finales, aprueba el examen integrador previsto por el Régimen Académico. Aquel estudiante que hubiera aprobado a través de

la instancia brindada por el examen integrador, posee las mismas obligaciones, en cuanto a la necesidad de elaborar y exponer la temática vinculada con la Unidad VII del presente Programa, siguiendo las directrices establecidas en la Metodología de la materia (Punto F). Además está sujeto a las mismas ponderaciones que el resto de los estudiantes. Ord. 18/03 CD y modif.

**ALUMNO LIBRE:** quien no aprobó el examen parcial, ni su recuperatorio, ni el examen integrador. Bajo este esquema, el estudiante deberá presentar un TRABAJO FINAL que consiste en la elaboración de un informe que verse sobre un tema elegido por el estudiante, pero estrictamente vinculado con los contenidos de la materia. La presentación y aprobación del trabajo final es requisito previo para acceder al examen final escrito. Con un mínimo de 60 días de anticipación a la fecha del examen, el estudiante elegirá -de un listado propuesto por la cátedra- el tema a desarrollar en el trabajo y coordinar la fecha de entrega. El estudiante que habiendo desaprobado el examen integrador, decida rendir como alumno libre, dentro de las 48 horas de comunicada la nota, deberá elegir el tema en las condiciones fijadas anteriormente.

En caso de ser aprobado este trabajo, deberá exponerlo y defenderlo ante la mesa de exámenes integrada por todos los profesores de la cátedra. Dicho trabajo se realiza en forma individual, teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%. Una vez transcurrida esta instancia el estudiante deberá rendir un examen escrito, el cual se basará en preguntas de carácter teórico y práctico sobre cualquiera de los temas esgrimidos en el presente programa. Finalmente deberá rendir un examen oral en el cual se le podrá consultar sobre aspectos vinculados a cualquiera de las temáticas expresadas en el programa de la materia.

**ALUMNO PROMOCIONADO:** La cátedra no prevé ningún mecanismo para obtener la condición de promoción directa.

### **Requisitos para aprobación**

La calificación final de la materia consistirá en una ponderación de los elementos de evaluación utilizados durante el proceso de enseñanza, según la siguiente proporción:

#### 1. Alumno Regular:

<input type="checkbox"/>	Examen Parcial(1)	40 %
<input type="checkbox"/>	Examen Final	40 %
<input type="checkbox"/>	Trabajo de exposición	20 %

(1) De haber requerido el alumno recuperar el examen parcial, se tomará a los fines de este cálculo el promedio entre las notas de ambas instancias, siendo el valor mínimo a imputar de 6 (seis).

#### 2. Alumno Libre:

<input type="checkbox"/>	Trabajo Final y defensa	20 %
<input type="checkbox"/>	Examen Escrito	30 %
<input type="checkbox"/>	Examen oral final	50 %

La nota final de la materia, será numérica y entera, según la tabla de calificaciones, conforme a la Ordenanza 108/10 CS