



**UNCUYO**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE  
**CIENCIAS  
ECONÓMICAS**

## **Programa de Asignatura**

### **Carrera:**

Contador Público

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

Ord 05/2018-CD y Ord 66/2018-CS

### **Espacio Curricular:**

4723 - Operatoria De Comercio Exterior / Electiva

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

Res. 225/2024- CD

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

2025

### **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>
Economía, Administración, Sistemas y Gestión	Primer Cuatrimestre	Teórico-Aplicado	6

### **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>
30	30	60	60	64	8	192

## **Contenidos**

### **Fundamentos:**

- Actualmente, la labor del contador, sea esta en el ámbito público como privado, requiere que el mismo posea conocimientos sobre la temática de comercio exterior. Tópicos como aspectos impositivos, contables, documentales y cambiarios, no pueden ser desconocidos por el futuro profesional.
- El potencial laboral que brinda para un contador poseer cierto grado de conocimiento de los aspectos que regulan la operatoria del Comercio Exterior, resulta significativo ya que existe un vasto sector del empresariado que reconoce la necesidad de contar con profesionales capacitados en esta área.
- Cada vez son más las tareas de exclusiva competencia del contador en la gestión de actividades de comercio internacional. Actividades como solicitud de recupero de IVA exportador; determinación de precios de exportación; costos de importación; liquidaciones cambiarias, vinculación con el BCRA; registraciones contables específicas, son algunos ejemplos.

### **Contenidos Mínimos:**

Regímenes de regulación del comercio exterior: acuerdos internaciones, principales variantes aplicadas.

Medios de comercialización internacional: intermediarios, formas de contacto con clientes.

Normativa aduanera. Documentación usual. Cláusulas de venta. Instrumentos de pagos internacionales. Exportación: aspectos aduaneros e impositivos; beneficios directos, incentivos fiscales; aspectos crediticios. Importación: aspectos fiscales y crediticios.

Transportes internacionales: características y organización; seguros.

Nociones de comercialización en comercio internacional.

### **Competencias Generales:**

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

Tomar decisiones y realizar una gestión eficaz del tiempo

Capacidad crítica y autocrítica

Capacidad de aprendizaje autónomo

Capacidad para encontrar nuevas ideas y soluciones

Flexibilidad para trabajar en entornos de diversidad

### **Competencias Específicas:**

Capacidad de diseñar, implementar y dirigir sistemas de cálculo y registración de costos

Capacidad para interpretar, evaluar y proyectar los hechos económicos que afecten a las organizaciones y las unidades productivas

### **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. Determinación de precios de exportación. Alternativas.

#### UNIDAD III

Operaciones de Importación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios. Fijación de costos de importación. Importación vs. Mercado interno.

#### UNIDAD IV

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 V

Transporte y seguro internacional de mercaderías. Comercialización internacional. Investigación y selección de mercados externos. Canales de comercialización. Comercialización internacional.

#### UNIDAD VI

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

Programa detallado de examen

### I. PROGRAMA DE EXAMEN

#### Bolilla 1

##### I.B) Organización de la Aduana

Sujetos intervinientes. Exportador e importador. Auxiliares del comercio y del servicio aduanero: despachantes, dependientes, apoderados generales, agentes de transporte aduanero, proveedores. Inscripción. Requisitos. Disposiciones penales. Delito: contrabando simple, calificado, documentado. Contrabando menor. Infracciones. Tenencia injustificada de mercadería. Clasificación arancelaria: NABALADI, NALADISA. NCM-SIM. Composición de la Nomenclatura. Reglas interpreta-tivas. Notas explicativas. Técnicas clasificatorias. Consultas de clasificación. Apelación. Sistema MALVINA. Declaración computarizada.

##### II. A) Consideraciones generales

Exportación: Concepto y Clasificación. Sujetos intervinientes. Políticas de control de ingreso de divisas y de promoción de las exportaciones no tradicionales. Ley de promoción de exportaciones.

##### V. A) Contexto mundial y bloques regionales de intercambio, cooperación e integración

Unión Europea (UE); Asociación Latino Americana de Integración (ALADI); Comunidad Andina de Naciones (CAN); Mercado Común Centroamericano (MCCA); Comunidad del Caribe (CARICOM); Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); Mercado Común del Sur (MERCOSUR); Asociación de Libre Comercio de las América (ALCA). Alianza Asia Pacifico. Unasur.

##### VIII. A) Plan de Negocios para la Exportación

Principales directices de la firma para concretar y asegurar su capacidad exportadora; acciones y

estimaciones presupuestarias para el periodo planificado; información detallada sobre: (i) mercado de destino; (ii) producto; (iii) competencia; (iv) posicionamiento y estrategias de lanzamiento; (v) evaluación, ajuste y aprovechamiento de la ventaja comparativa en cuanto a precio y calidad; (vi) capacitación para recursos humanos, (vii) publicidad; (viii) política de precios, gestión de costos, recursos humanos y presupuestos; (ix) medidas de éxito, y (x) planning de trabajo (gestión de tiempos).

## Bolilla 2

### I.A) Normativa Aduanera

Legislación Argentina aplicable: Pautas generales. Ámbito y control. Áreas fuera del territorio aduanero. Disposiciones comunes a los impuestos aduaneros. Prohibiciones a la exportación e importación.

### III. A) Consideraciones generales

Importación: Concepto y clasificación. Restricciones no arancelarias. Enumeración. La importación como alternativa del mercado interno

### IV. B) Importación

Costos de importación. Casos. Calculo, flujo financiero y créditos fiscales. Elección de alternativas de transporte, aduaneras, financieras e impositivas. Formas de cubrir el riesgo cambiario. Planillas.

### V. B) Organismos económicos internacionales

Cámara de Comercio Internacional (CCI); el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); la Organización Mundial de Comercio (OMC); Fondo Monetario Internacional (FMI); Banco Mundial (BM); Organización Mundial de Aduanas (OMA).

### VII. C) Comercialización Internacional

Comercialización internacional, 7 P's Marketing Mix: Producto, Precio, Plaza, promoción, persona, prueba física, proceso. Ventaja comparativa sustentada en estándares de calidad o competencia por costo; adaptación del producto a la demanda de destino; ciclo de vida internacional; consideración de envase y etiquetado; alternativas para lograr la posición regional o global de una marca comercial.

## Bolilla 3

### I.D) Documentos más usuales en el comercio exterior

Facturas. Factura Electrónica. Proforma, comercial y consular. Visa-consular. Certificados. De origen; Tipos y requisitos para su obtención; de calidad, de análisis, sanitarios, de peso. Documentos de carga. Tipos, requisitos. Utilidad. Pólizas de seguros. Certificados de cobertura. Lista de empaque.

### II. C) Aspectos Impositivos

Exportación: Incentivos fiscales. I.V.A. Gravamen a tasa cero. Devolución para empresas exportadoras. Condiciones. Solicitud. Compensación. Impuesto a las ganancias. Impuestos internos. Exención. Categorías. Formas. Impuesto de Sellos. Ingresos Brutos. Otros Beneficios: Envío de muestras. Monto máximo. Restricciones. Exportaciones temporales. Normas. Garantías. Admisión temporal. Normas. Mercaderías permitidas. Plazos. Prórrogas. Garantías. Operatoria. Condiciones. Multas. Reintegro por exportación. Exportaciones en consignación. Mercaderías admitidas. Plazos. Envíos de partes y piezas en garantía y como reposición.

Reimportación. Mercaderías. Tipos. Plazos.

## II. D) Aspectos cambiarios y crediticios

Exportación: Negociación de divisas. Exigibilidad. Plazos. Prefinanciación de exportaciones. Financiamiento de exportaciones. Seguro de crédito por riesgos extraordinarios. Garantías. Franquicia. Fletes y seguros. Servicios. Prórrogas. Seguro de crédito por riesgo de insolvencia comercial.

## V. C) Contexto nacional

Evolución histórica y fenómenos económicos explicativos de las variaciones de los volúmenes y valores exportados e importados; importancia relativa actual e histórica de los productos argentinos en el contexto internacional; análisis estadísticos por grandes rubros, principales socios comerciales y productos intercambiados; definición del perfil exportador argentino; incidencia histórica de las políticas macroeconómicas argentinas sobre el sector externo.

## VII. B) Canales internacionales de comercialización

Comercialización directa e indirecta; comercialización a través de agentes o representantes; compañías de comercio exterior (trading-companies), cooperativas y consorcios de exportación

## Bolilla 4

### I.E) Instrumentos de pago internacionales

Carta de créditos y créditos documentarios. Normas internacionales. Clasificación. Créditos de financiación. Negociación. Trust receipt. Discrepancias. Rechazos. Reembolso. Cobranzas documentarias. Normas internacionales. Cobranzas simples. Responsabilidades Cheques, giros y transferencias bancarias. Garantías comerciales. Contabilización de las operaciones.

### II. B) Aspectos aduaneros

Exportación: Permiso de embarque. Significado. Requisitos. Intervención de otros organismos. Documentación a acompañar. Gravámenes. Descripción. Base de cálculo. Precios índice y valores FOB mínimos de exportación. Plazos de pago. "Momento" aplicable. Ley 21453. Valoración aduanera de exportación. Beneficios directos Categorización. Mercaderías beneficiadas. Devolución de tributos. Normas aplicables. Base y "momento". Draw-back. Normas aplicables. Solicitud de tipificación. Forma de cálculo y de pago. Verificación. Reembolso por exportaciones por puertos patagónicos. Requisitos. Reembolso por rancho.

### V. D) Contexto provincial

Participación de las exportaciones de la Provincia de Mendoza en el comercio exterior argentino; principales productos exportados; principales destinos comerciales; participación en el Producto Bruto Geográfico.

### VII. D) Promoción comercial

Participación en ferias y exposiciones internacionales; misiones comerciales; relaciones de correspondencia y entrevistas personales.

## Bolilla 5

### III. B) Aspectos aduaneros y fiscales

Importación. Despacho de importación. Clases. Plazos. Documentación anexa. Enumeración. Garantías por falta de documentos. Contenido de la declaración. Condiciones. Rectificación. Cláusula "ignorando contenido". Rezago. Gravámenes aplicables: Derecho de importación. NCM - SIM. Exenciones. Distintos su-puestos. GATT, ALADI, MERCOSUR. Licencia arancelaria Otros Gravámenes: Impuesto de equiparación de precios Derecho antidumping. Derecho compensatorio. Tasa de Estadística, de Almacenaje, de Comprobación en destino. Base de aplicación. Valoración aduanera de importación. Plazos de pago y franquicias. Operaciones especiales. Importación temporal. Reexportación. Equipajes. Franquicias diplomáticas. Importación vía postal. Couriers. Régimen permisionario de Courier. Régimen de Muestras. Régimen fiscal: IVA. Impuesto a las Ganancias. Impuestos Internos. Impuestos provinciales a los ingresos brutos y Sellos.

#### IV. A) Exportación

Precio de exportación. Casos. Alternativas para su determinación. Medida de los beneficios aduaneros, impositivos y crediticios. Traslado al precio a facturar. Gastos de exportación. Enumeración. Políticas empresarias de costos de exportación.

#### VI. A) Transporte Internacional de Cargas

Aspectos a tener presentes en la elección del medio de transporte marítimo, fluvial, aéreo carretero o ferroviario; conferencias marítimas de fletes; determinación del costo de flete según el medio de transporte seleccionado; descripción, características e implicancias de los documentos asociados a cada medio de transporte; tipos, características, tarifas y consolidación de contenedores para el transporte multimodal.

#### VIII. B) Gestión e Implementación de una exportación

Preparación del producto para exportar; elección o diseño del envase y embalaje adecuado; documentación e intervención bancaria pertinente; aspectos logísticos de la carga (elección del medio de transporte más adecuado); ofrecimiento del producto; inicio de las negociaciones, celebración de contratos, recepción de pedidos, preparación y adecuación de la logística; diseño del programa de cobros, seguimiento y destino final de las mercaderías.

### Bolilla 6

#### I.C) Operativa cambiaria

Mercado de Cambios. Composición. Funcionamiento. Horarios. Operadores. Categorías. Autorización. Ente Regulador. Normas. Operaciones autorizadas. Descripción: contado, término, pase, arbitraje, divisa y billetes. Libre disponibilidad y Convenio. Normas. Denuncia de operaciones, de posición y de endeudamiento. Disposiciones penales cambiarias. Delitos, infracciones. Penas. Recursos.

#### I.F) Reglas Incoterms 2020

Concepto e importancia. Detalle y responsabilidades de comprador y vendedor, en cada caso. Elección de la alternativa más conveniente.

#### VI. B) El Seguro Internacional

Sujetos, cláusulas y primas propias del seguro internacional de transporte de mercaderías; cobertura de riesgos por parte del seguro internacional de crédito a la exportación; seguro internacional para riesgos de caución para garantías aduaneras.

#### VII. A) Investigación y selección de mercados internacionales

Elaboración del perfil del mercado internacional a través de la recolección y clasificación de información de diversas fuentes. Esquema básico de investigación de mercado. Técnicas de selección de mercados internacionales.

#### VIII. C) Análisis final de la gestión

Evaluación económica privada de la decisión de comercializar internacionalmente un producto; formulación evaluación del proyecto de exportación desde el punto de vista privado; evaluación final y ajuste de la posición del producto en el nuevo mercado; mecanismos para afianzar y establecer alianzas estratégicas: diversificación de compradores, exclusividad, marcas privadas, etc.; monitoreo continuo y retroalimentación del comportamiento del mercado.



## **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

- Interpretar la legislación Argentina sobre Aduanas y las formas de organización nacional para el ejercicio del comercio exterior.
- Relevar de información en normativas y en campo sobre sujetos que operan en el comercio exterior y sus funciones. Manejo de códigos de clasificación arancelaria
- Explicar conceptos generales vinculados con las Incoterms 2020 y sus grupos "E", "F", "C" y "D".
- Analizar, interpretar y utilizar 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.

#### UNIDAD II

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

#### Resultados de aprendizaje

- Interpretar y explicar conceptos generales y procedimientos específicos vinculados con aspectos aduaneros para la exportación de productos (documentación, permiso de embarque, gravámenes).
- Identificar 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.

#### UNIDAD III

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

#### Resultados de aprendizaje

- Interpretar y explicar 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.

#### UNIDAD IV

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

#### Resultados de aprendizaje

- Elaborar el cursograma de exportación, atendiendo a los costos y al proyecto de exportación.
- Elaborar 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.

#### 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.

#### 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.

## 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 del producto, su envase, etiqueta y marca para su introducción en los mercados 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.

## 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.

### **Carga Horaria por unidad de aprendizaje:**

<b>Unidad</b>	<b>Horas teóricas</b>	<b>Horas de trabajos prácticos</b>	<b>Horas de actividades de formación práctica</b>	<b>Horas de estudio</b>	<b>Horas de trabajo autónomo</b>	<b>Evaluaciones</b>
N° 1	4	2	0	6	2	0
N° 2	8	8	0	16	20	0
N° 3	4	4	0	8	10	0
N° 4	2	2	0	4	2	0
N° 5	4	6	0	10	10	0
N° 6	8	8	0	16	20	0
<b>EVALUACIONES</b>	0	0	0	0	0	8

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

N° / Tema propuesto

- 1    Ámbito y zonas aduaneras
- 2    Sujetos/ sim
- 3    Incoterms 2020
- 4    Incoterms 2020 (practica)
- 5    Mercado de Cambios
- 6    Instrumentos de pago
- 7    Instrumentos de pago (practica)
- 8    Exportaciones - Destinaciones - Reg. Especiales
- 9    Importación .Destinaciones - Reg. Especiales
- 10   Situación impositiva exportaciones e importaciones - Liqui. Gravámenes
- 11   Recupero Iva Exportador
- 12   Exportaciones (practica)
- 13   Importación (practica)
- 14   Documentos usuales en Comercio Exterior
- 15   Contexto Internacional Estadísticas y Procesos de Integración
- 16   Transporte Internacional
- 17   Transporte Internacional (practica)
- 18   Seguro Internacional
- 19   Seguro Internacional (practica)
- 20   Nociones de Marketing internacional
- 21   Mercados Internacionales (practica)
- 22   Organismos Internacionales
- 23   Estrategias de Marketing internacional
- 24   Caso Integración : operación de exportación
- 25   Caso Integración : operación de exportación
- 26   Caso Integración : operación de exportación
- 27   Caso Integración : operación de exportación

Sujeto a modificación según 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):**

### OBLIGATORIA

- ARESE, Félix Héctor. "Introducción al Comercio Exterior". Ed. Errepar. 2015.
- 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.
- BERMAN, Josué. "Gestión del Comercio Exterior", Ed. EDICON, Buenos Aires 2013.
- CETERI, José Luis. "Aspectos Tributarios en el Comercio Exterior". Ed. Bugattii. Buenos Aires

2015.

- CANTA ISAGUIRRE, Andrés "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.
- FERNANDEZ, Silvia y otros. "Clasificación Aduanera de Mercaderías". Ed. Guía Practica IARA, Buenos Aires 2013.
- FRATALOCHI, Aldo. "Cómo exportar e importar". Ed. Errepar, 7ª edición, Bs. As, 2008.
- MINERVINI, Nicola. "Ingeniería de la Exportación". Ed. Cengage Learningi. Bs. As. 2014
- MONZO, Carlos Luis. "Tratamiento Aduanero e Impositivo de las Exportaciones Argentinas". Ed. Machi, 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
- International Chamber of Commerce (ICC). Incoterms 2020, ICC Ed. 2019

#### COMPLEMENTARIA

- ARESE, Félix Héctor. "Comercio Exterior y Marketing Internacional". Ed. Norma. Córdoba. 1999.
- CZINKOTA, Michael. "Negocios Internacionales". Ed. Thompson Internacional, 2008
- GABILONDO, Jose LuisPerez. "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.

□ Practico de integración: durante el cursado, los estudiantes, de manera grupal, deben planificar una operación de exportación y confeccionar un informe, 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 final del proyecto, pudiendo a criterio de la cátedra, planificarse la defensa oral de los proyectos (individuales o grupales)

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

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

1. 1(un) examen parcial y su recuperatorio;
2. 1(un) trabajo de integración;
3. Examen final y
4. Trabajo final (de quien rinda como libre) previo al examen final que será doble, escrito y oral.

Conforme el art.3 de 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).

Los EXÁMENES PARCIALES consisten en preguntas por el sistema V/F, conceptuales, ejercicios y casos cuya resolución implica la aplicación de los temas estudiados, teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%. Entre otros aspectos se considerará la precisión, fundamentación y coherencia de la respuesta; el correcto uso de los términos técnicos; y el procedimiento en la resolución del caso, de corresponder.

El TRABAJO DE INTEGRACION consiste en la elaboración de un informe sobre una operación de exportación, analizando todos los aspectos a tener en cuenta, comerciales, operativos, impositivo y logísticos, entre otros; aplicando lo aprendido en el cursado. Dicho trabajo se realiza en forma grupal preferentemente, teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%.

El TRABAJO FINAL consiste en la elaboración de un tema elegido por el estudiante, quien presentará el informe correspondiente; y luego de ser aprobado deberá exponerlo y defenderlo ante la mesa de exámenes. Dicho trabajo se realiza en forma individual, teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%.

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

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

1. ALUMNO REGULAR: si aprueba el examen parcial o su recuperatorio, o luego en el primer turno de exámenes finales, aprueba el examen integrador previsto por el Régimen Académico según Ord. 18/2003- CD
2. ALUMNO PROMOCIONADO: el alumno que apruebe el examen parcial o su recuperatorio y que hayan asistido al debate de casos, hayan aprobado el caso integrador final planteado promocionarán en forma directa la asignatura.
3. ALUMNO LIBRE: quien no aprobó el examen parcial, el trabajo de integración, ni el examen integrador

### **Requisitos para aprobación**

Deberá tenerse en cuenta las distintas categorías: por examen final de estudiante regular o examen de estudiante libre.

- EXAMEN DEL ALUMNO REGULAR: Consistirá en preguntas conceptuales y resolución de casos prácticos; teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%. Será escrito u oral a determinar por la cátedra teniendo en cuenta en número de alumnos inscriptos. Se comunicará 48 hs antes la modalidad decidida. En el caso que se optara por la modalidad de examen oral, el estudiante deberá rendir siguiendo el programa de examen descrito en el punto I.

- EXAMEN DEL ALUMNO LIBRE: deberá presentar el trabajo final y exponerlo, y rendir un examen final escrito. Una vez aprobados ambos, podrá rendir el examen oral.

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 estudiante libre, dentro de las 48 horas de comunicada la nota, deberá elegir el tema en las condiciones fijadas anteriormente.

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:

- Resultado cursado (1)                      50 %
- Examen Final                                      50 %

2 - Alumno promocionado

- Resultado cursado (1)      100%

(1) El resultado del cursado consistirá en una nota que pondere el resultado del examen parcial y de corresponde el trabajo de integración. De haber requerido el estudiante 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).

3. Alumno Libre:

- Trabajo Final                                      20 %
- Examen Escrito                                      30 %
- 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 .