



**INSTITUTO SUPERIOR DEL
PROFESORADO DE SALTA N° 6005
Av. ENTRE RÍOS N° 1851 -SALTA- TEL. 4317481**

**PERÍODO LECTIVO
2.020**

CARRERA	Tecnatura Superior en Administración con Orientación en Comercialización		
ESPACIO CURRICULAR	Año	Régimen	Hs. Cátedra
Comercialización Internacional Prof: Claudio Almaraz	3°	2° Cuat.	4 horas

FUNDAMENTACIÓN

La comercialización internacional es un proceso que se ejecuta en etapas definidas, en forma secuencial, cronológica y supone un desarrollo de un gran número de tareas que involucra la comercialización, la producción y la logística que genera costos para el operador quien deberá evaluar si cuenta con los recursos necesarios para afrontar los mismos. También se debe evaluar los riesgos cambiarios, riesgos de transferencias, riesgos políticos que generan cambios en las reglas de juego en materia de comercio exterior.

El siguiente espacio curricular se ha diseñado y estructurado, de manera tal que el alumno de 3° año de la carrera de Técnico Superior en Administración con Orientación en Comercialización, sepa como desenvolverse en la actual coyuntura económica, que obliga a desarrollar en forma intensa las relaciones comerciales internacionales. La posición geográfica de privilegio que posee Salta, la constituye en el eje central del comercio exterior de la región.

Es por ello, que es necesario que el alumno pueda volcar los saberes y competencias adquiridos, en una propuesta que enriquezca la acción educativa y prepararlos como futuros profesionales, de ésta manera podrán resolver problemas, evaluar y tomar decisiones sobre distintas circunstancias que se les presenten en su medio laboral con actitud planificadora, de crecimiento grupal y personal.

En el marco de esta asignatura, se hace especial énfasis en que el estudiante sepa diferenciar y completar correctamente los distintos documentos comerciales que intervienen en una operación de comercio internacional (importación y/o exportación).

OBJETIVOS

- Que el alumno se interese por la investigación y análisis de los distintos temas relacionados con la materia
- Que el alumno sepa identificar y completar los distintos documentos utilizados en la operatoria del comercio internacional
- Que el alumno adquiera los conocimientos de los distintos pasos de una exportación o importación, como así también la determinación del valor FOB y CIF
- Que el alumno analice y reflexione sobre las distintas políticas económicas y comerciales de nuestro País.
- Desarrollar valores dentro del marco legal y de la ética.
- Brindar oportunidades para la expresión y la obtención de experiencias diferentes dentro y fuera del aula. .
- Desarrollar la capacidad de negociación.
- Crear situaciones que favorezcan a la reflexión y toma de decisiones
- Establecer relaciones significativas entre sus pares y dentro de la comunidad en el que está inserto.

CONTENIDOS

Unidad 1: Disposiciones generales. Ámbito espacial (Arts. 1 al 8). Auxiliares del comercio exterior: despachante de aduana (Art 36 al 56), agente de transporte aduanero (Art 57 al 74), importadores y exportadores (Art 91 al 108). Mercadería (Art 10 C.A), concepto. Importación, concepto (Art 9 C.A). Destinaciones de importación (Arts. 217-320 C.A.) Secuencia de una importación. Exportación, concepto (Art 9 C.A.). Destinaciones de exportación (Arts. 321-396 C.A.). Secuencia de una exportación.

Unidad 2: Análisis de los mercados de exportación. Evaluación empresarial preliminar. Estrategias de accesos a los mercados internacionales. El mix de marketing (producto, precio, promoción y punto de venta o plaza).

Unidad 3: Calculo del precio FOB de exportación. Calculo del precio CIF de importación. Arancel, concepto y clasificación. Estímulos y beneficios a las exportaciones (Arts. 820-855 C.A.). Clasificación arancelaria. Posición arancelaria.

Unidad 4: Arribo de la mercadería (Art 130 al 216). Salida de la mercadería (Art 397 al 465). Logística de distribución: Transporte terrestre. Transporte ferroviario. Transporte marítimo. Transporte aéreo. Transporte multimodal. Documentación necesaria en cada caso. Envase y embalajes. Incoterms. Concepto. Clasificación.

Unidad 5: Instrumentos de cobros y pagos internacionales: carta de crédito. Operatoria en cuenta corriente. Factoring. Orden de pago-transferencia. Cobranza documentaria. Tarjeta de crédito- COD (cash on delivery). El comercio internacional de la Argentina. El comercio internacional de Salta. Zonas francas de Argentina y Salta.

ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

El aprendizaje de los distintos temas será a partir de la orientación que hará el docente, en el marco del desarrollo del eje temático determinado. Propiciando en el transcurso de la acción educativa, la participación activa del alumno, a fines de que plantee dudas, inquietudes y formulen interrogantes referida a la temática objeto de estudio.

Favoreciéndose el desarrollo de ello con la generación de situaciones, que permitan el abordaje crítico y reflexivo de la misma.

Se harán invitaciones a los distintos especialistas del medio, a fin de que puedan brindar sus conocimientos y experiencias posibilitándose así enriquecer aún más la formación académica del estudiantado. Se constituirán pequeños grupos para la realización de los diferentes trabajos prácticos, confección de informes, en función del material bibliográfico, apuntes de cátedra y de artículos periodísticos relacionados con el tema a tratar. Se realizaran exposiciones grupales o individuales sobre temas previamente asignados

EVALUACIÓN

Criterios:

- Mediante la realización y presentación de trabajos prácticos
- Se evaluará la asistencia a clases
- Exposiciones orales por parte de los alumnos en grupos o individualmente
- Observación dirigida, y evaluación continua mediante preguntas individuales
- Los exámenes parciales deberán ser aprobados con un mínimo de 6 (seis)
- El examen final deberá ser aprobado con un mínimo de 4 (cuatro)

Instrumentos:

- La evaluación del alumno se llevará a cabo mediante la realización de 2 (dos) exámenes parciales, con sus respectivos recuperatorios.
- Realización de un examen final.

Condiciones para obtener la regularidad:

- Contar con los dos parciales aprobados o sus respectivos recuperatorios con un mínimo del 60% cada examen.
- Tener aprobado el 80% de trabajos prácticos
- Contar con el 80% de asistencia a clase

Condiciones para rendir la materia con carácter regular:

El /la alumno/a que haya regularizado la asignatura, rendirá la misma en una única instancia, en forma oral. Donde el alumno/a tendrá derecho a elegir una unidad para su desarrollo, luego el tribunal examinador, de considerarlo conveniente en merito a la calidad de la exposición realizada por el alumno/a, indagara acerca del abordaje de otros ejes temáticos. Tal examen deberá ser aprobado con una calificación mínima de cuatro (4) puntos.

Condiciones para rendir la materia con carácter de libre:

El/la alumno/a que deba rendir la signatura según esta modalidad, deberá hacerlo conforme a las siguientes condiciones.

Examen escrito: De acuerdo a las consignas de trabajo a desarrollar que determine el tribunal examinador. El mismo deberá ser aprobado con una calificación mínima de cuatro (4) puntos, en caso contrario no podrá presentarse ante la próxima instancia

Examen oral: En el mismo el/la alumno/a podrá elegir el desarrollo de una unidad, exceptuando aquellos temas que ya fueron abordados en el examen escrito. Luego el tribunal examinador en virtud a la calidad de la exposición indagará a cerca del abordaje de otros ejes temáticos. El examen deberá ser aprobado con una calificación mínima de cuatro (4) puntos.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Material bibliográfico
- Apuntes de cátedra
- Búsqueda de información en Internet
- Utilización de proyector
- Búsqueda de información relacionada con los temas de la materia en diarios y revistas
- Charlas con profesionales del medio.

BIBLIOGRAFÍA:

Autor	Título	Editorial
Dr. Gustavo Zunino	Código Aduanero Argentino Y leyes complementarias	AZ- editora S.A. Bs.As Año 1.999
Agustín Edgardo Diger	Como exportar e importar 2º edición	Valleta ediciones Año 2.001
Ledesma, Carlos – Zapata, Cristina	Nuevos principios y fundamentos Del comercio internacional.	Ed. Machi.
Ledesma, Carlos – Zapata, Cristina	Negocios y Comercialización Internacional	Ed. Machi
Álvaro, Rubén Daniel	La Gerencia Internacional de la Empresa	Ed. Lacasarosada. Net Año 2001
Álvaro, Rubén Daniel	Estrategias de inserción y Comercialización Internacional	Ed. Lacasarosada. Net Año 2001
Aldo Fratolocchi	Incoterms, contrato y comercio exterior La compraventa internacional de mercadería 4º edición	Ediciones Macchi
Apuntes de cátedra		

Cronograma:

Meses	Unidad
Agosto	UNº 1
Septiembre	UNº 1y 2
Octubre	UNº 3
Noviembre	UNº 4 y5

OBJETIVOS Y CAPACIDADES ESPECIFICAS A LOGRA POR EL
ALUMNO/A

Que el alumno/a logre:

- Desarrollar secuencias operativas para operar importaciones y exportaciones.
- Discriminar los distintos instrumentos financieros y documentación que se utilizan para el comercio internacional.
- Enunciar las características de los documentos utilizados para tal fin.
- Visualizar de manera general la comercialización a nivel internacional.
- Aplicar diversas herramientas y conceptos que le permitan desenvolverse en el ámbito de los negocios internacionales.
- Analizar el contexto nacional e internacional para diseñar estrategias de marketing internacional, ello como resultado de la conjunción de conocimientos teóricos adquiridos en otros espacios curriculares como (investigación de mercado, marketing operativo, marketing de servicio etc.).
- Realizar las operaciones necesarias, relacionadas con la logística del comercio exterior, conociendo para ello los distintos medios de transporte y la documentación necesaria, a utilizar en cada caso.
- Identificar, analizar e interpretar las distintas normativas referidas a la regulación del comercio Internacional.

Salta, 07 de Septiembre de 2.020

Prof. Claudio Almaraz
Profesor en Comercio Exterior