



➤ **CÁTEDRA: COMERCIO INTERNACIONAL**

➤ ***DEPARTAMENTO***

ECONOMÍA APLICADA

➤ ***CARRERA***

➤ ***TURNO***

MAÑANA y NOCHE

➤ ***SEMESTRE***

PRIMERO AÑO 2013

➤ ***Asignaturas correlativas previas***

No tiene

➤ ***Asignaturas correlativas posteriores***

➤ **PROFESORES**

**PROFESOR TITULAR ESPECÍFICO: Lic. ERNESTO SBRIGLIO**  
**PROFESOR ADJUNTO: Lic. ADRIANO TORINETTI**



➤ **OBJETIVOS**

**Consignar los logros que se espera que alcancen los alumnos durante el cursado y al finalizarlo**

**1).- COMPETENCIAS A DESARROLLAR**

1.- Los alumnos realizarán un análisis crítico de toda la información que reciban: a).- Notas y Recortes de periódicos proveídas y guiadas por los Jefes de Trabajos Prácticos de la Cátedra, y b).- Toda aquella información que el alumno por propia iniciativa aporte al curso.

**2).- OBJETIVOS**

1.- Que el alumno adquiera los elementos necesarios para el análisis y la interpretación de la realidad económica internacional y de estructura actual de las actividades comerciales.

2.- que el alumno tome conciencia y pueda estar capacitado para discernir los problemas que enfrenta el mundo que le toca vivir, en aras de la conformación y crecimiento de bloques económicos internacionales.

3.- Que el alumno conozca los complejos resortes que articulan el comercio internacional para que le permita desarrollarse en su ámbito profesional, facilitándole la actualización necesaria y los estímulos rápidos para enfrentar los hechos que ocurren a diario en el contexto económico internacional.

4.- Que el alumno obtenga la formación moral necesaria que le permita desempeñarse tanto en la actividad pública como privada con un sentido trascendente.

5.- Que el alumno valore la evolución del Comercio Internacional y sus estructuras, identificando los hechos fundamentales en el ámbito de las Relaciones Económicas Internacionales, analizando a la vez, la problemática nacional, provincial y las posibilidades de inserción en el mundo.

➤ **CONTENIDOS**

**Consignar por Unidad o Bloque temático**

**BOLILLA I**

**1 - INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL**

- 1.1 Significación económica del Comercio Internacional
- 1.2 Características del Comercio internacional

- 1.2.1 Teoría pura del Comercio Internacional
- 1.2.2 Teoría de Adams Smith
- 1.2.3 Teoría de David Ricardo
- 1.2.4 Aporte de Haberler-John Stuart Mill-Ohlin
- 1.3 Economías de escala
  - 1.3.1 Costo del transporte y la teoría de la localización.
- 1.4 Beneficios que brinda el Comercio Internacional
- 1.5 Balanza de Pagos
  - 1.5.1 Mercaderías y Servicios
  - 1.5.2 Transferencias Unilaterales
  - 1.5.3 Capital y Oro Monetario

## **BOLILLA II**

### **2 - ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES**

- 2.1 Orígenes de la Cooperación Económica Internacional
  - 2.1.1 Antecedentes y Organización de Naciones Unidas
- 2.2 Integración dentro de la Org.Mundial de Comercio (ex GATT)
- 2.3 Niveles Técnicos de Integración
  - 2.3.1 Unión Europea
  - 2.3.2 Acuerdo Libre Comercio EEUU, CANADA y MEXICO (NAFTA)
  - 2.3.3 Japón, Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.
  - 2.3.4 A.L.A.L.C.; A.L.A.D.I.; Pacto Andino.
- 2.4 MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución

## **BOLILLA III**

### **3 - BANCOS Y ADUANA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 3.1 Incoterms
  - 3.1.1 Concepto
  - 3.1.2 Principales cláusulas: FAS,FOB,CFR,CIF,DDU,DDP.
- 3.2 Operativa Bancaria
  - 3.2.1 Instrumentos de Cobros y Pagos Internacionales
  - 3.2.2 Créditos Documentarios ó Carta de Crédito Documentaria.
  - 3.2.3 Ordenes de Pago
  - 3.2.4 Cobranzas
  - 3.2.5 Operativa Bancaria en exportaciones e importaciones
- 3.3 Operativa Aduanera
  - 3.3.1 Permisos de Embarque
  - 3.3.2 Despachos de Importación
  - 3.3.3 Canales Rojo, Naranja, Verde o Morado.

## **BOLILLA IV**

### **4 - EXPORTACIONES**

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
  - 4.1.1 Reembolsos y ex Reintegros
  - 4.1.2 Draw Back
  - 4.1.3 Admisión Temporal
  - 4.1.4 Prefinanciaciones y Financiaciones. (BICE)

4.2 Secuencia de una exportación.

## **BOLILLA V**

### **5 - IMPORTACIONES**

#### 5.1 Introducción

##### 5.1.1 Importaciones Definitivas

5.1.1.1 Directo a Plaza común

5.1.1.2 De Copia de Depósito

##### 5.1.2 Importaciones Suspensivas

5.1.2.1 De Depósito de Almacenamiento

5.1.2.2 De Tránsito

5.1.2.3 Temporal

##### 5.1.3 Secuencia de una Importación.

## **BOLILLA VI**

### **6 - CÓDIGO ADUANERO**

#### 6.1 Antecedentes

6.2 Su Legislación - Decr. 1001/82 - Estructura, alcances.

6.3 Ambito Espacial.

6.4 Territorio y Zonas Aduaneras, su control, ubicación, Regímenes vigentes, facultades.

## **BOLILLA VII**

### **7 - DOCUMENTOS RELATIVOS AL COMERCIO EXTERIOR**

7.1 Documentos que confecciona el Exportador

7.2 Documentos que confecciona el Importador

7.3 Documentos que confecciona el Despachante de Aduanas

7.4 Documentos que confecciona el Transportista

7.5 Documentos relativos a la Mercadería

7.6 Documentación Complementaria

## **➤ ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

Consideramos que es necesario superar el modelo de objetivos conductuales sustentados en una concepción de aprendizaje mecanicista para intentar una propuesta que tenga en cuenta el aprendizaje significativo a través de la construcción del conocimiento, a partir de contenidos que guarden significación para el alumno.

La metodología de enseñanza consiste en una constante actualización; en la que alumnos y profesores estamos interactuando para lograr desarrollar los diferentes temas de la currícula.

Las clases son dictadas utilizando los diferentes modelos de enseñanza, partiendo con: el Método Exposición Abierta, para que el mensaje del docente dé lugar a la participación de la clase; abriendo el debate y comentarios por parte de docentes y alumnos.

Mediante la realización de Trabajos Prácticos, el alumno podrá aplicar todos los conocimientos adquiridos en esta, y otras materias afines.

Nota: Con el objetivo de eficientizar y elevar el nivel de la cátedra, el dictado de la misma, sugerimos se efectúe a través de un equipo de profesores titular y adjunto que coordinen el plan de labor. De esta forma se mantiene la continuidad tanto teórica como práctica del dictado de clases.

**Estrategias o Actividades a desarrollar durante el semestre que no se dicta la cátedra desde el punto de vista de la extensión y de la investigación.**

Seminarios de Actualización: Considerando que esta materia se desarrolla en los últimos estadios de la Licenciatura, a partir del cual el futuro Licenciado deberá aplicar todos los conocimientos adquiridos en la Facultad, a la función y tarea para la que se preparó, es importante que éste siga vinculado a la Universidad con el fin de iniciarlo en la investigación y en el análisis de los hechos recientes, estructurándose para una actualización clara y documentada, teniendo en cuenta la importancia que esto reviste.

➤ **RECURSOS DIDÁCTICOS**

*Multimedia*  
*Transparencias*  
*Apuntes de Clases*  
*Material bibliográfico*  
*Formularios y Material de Aduana*  
*Formularios y Material Bancario*  
*Documentación Complementaria para su llenado*  
*Revistas y Publicaciones especializadas*

➤ **BIBLIOGRAFÍA**

**BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA OBLIGATORIA Y OPCIONAL POR UNIDAD.**

**BOLILLA I**

LEDESMA Carlos, COMERCIO INTERNACIONAL 3ª Edición.  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA II**

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición  
TAMAMES Juan R., POLÍTICA ECONÓMICA MUNDIAL  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA III**

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA IV**

CUADERNILLO actualizado proveído por la Cátedra.  
FRATALOCCHI Aldo - Como exportar e importar  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA V**

LEDESMA Carlos, PRINCIPIOS DEL COMERCIO INTL. 4ª Edición  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA VI**

LEY 22415, Código Aduanero y Decr. Regl. 1001/82  
SBRIGLIO Ernesto L., MANUAL PRÁCTICO DE CLASIFICACIÓN Y VALORACIÓN  
SBRIGLIO Ernesto, "EL COMERCIO INTERNACIONAL"

**BOLILLA VII**

MORENO José, María, MANUAL DEL EXPORTADOR

➤ **REGULARIDAD**

▪ **Asistencia** (75% mínimo)

▪ **Trabajos Prácticos Informales** (todos los que se estimen necesarios)

▪ **Evaluaciones Parciales**

- Con calificación explícita. Hasta dos (2) y un (1) recuperatorio.
- Los alumnos deben aprobar como mínimo dos (2) de las tres (3) instancias para mantener su regularidad y acceder al examen final o a la promoción directa.
- Excepcionalmente y con expresa autorización de la Dirección de Desarrollo Académico para los alumnos que no aprueben cada una de estas instancias, podrá haber un **recuperatorio global** que cada cátedra programará para la semana inmediata posterior a la finalización de clases.

➤ **EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN**

Cada docente determinará el sistema de acreditación final de la cátedra pudiendo optar por uno de los regímenes que se detallan a continuación.

▪ **Promoción Indirecta**

➤ **CRONOGRAMA**

▪ **Desarrollo de cada Unidad o Bloque Temático**

**PROGRAMA DE CLASES**

Considerando aproximadamente doce (16) clases de cursado, se desarrolla a continuación el contenido de cada una de ellas.

**Nº 1**

Presentación de la materia

1.1 Significación económica del Comercio Internacional

1.2 Características del Comercio internacional

1.2.1 Teoría pura del Comercio Internacional

## **N§ 2**

1.2.2 Teoría de Adams Smith

1.2.3 Teoría de David Ricardo

1.2.4 Aporte de Haberler-John Stuart Mill-Ohlin

1.3 Economías de escala

1.3.1 Costo del transporte y la teoría de la localización.

1.4 Beneficios que brinda el Comercio Internacional

## **N§ 3**

1.5 Balanza de Pagos

1.5.1 Mercaderías y Servicios

1.5.2 Transferencias Unilaterales

1.5.3 Capital y Oro Monetario

1.6 Evolución del Comercio Exterior Argentino

2.1 Orígenes de la Cooperación Económica Internacional

2.1.1 Antecedentes y Organización de Naciones Unidas

## **N§ 4**

2.2 Integración dentro de la Org. Mundial de Comercio (ex GATT)

2.3 Niveles Técnicos de Integración

2.3.1 Unión Europea

2.3.2 Acuerdo Libre Comercio EEUU, CANADA y MEXICO (NAFTA)

2.3.3 Japón, Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

2.3.4 A.L.A.L.C.; A.L.A.D.I.; Pacto Andino.

2.4 MERCOSUR: Tratado de Asunción, Ouro Preto, Evolución.

## **N§ 5**

3.1 Incoterms

3.1.1 Concepto

3.1.2 Principales cláusulas: FAS, FOB, CFR, CIF.

## **N§ 6**

3.1.2 Principales cláusulas: DES, DEQ, DDU, DDP.

3.2 Operativa Bancaria

3.2.1 Instrumentos de Cobros y Pagos Internacionales

3.2.2 Cobranzas.

## **N§ 7**

3.2.3 Ordenes de Pago

3.2.4 Créditos Documentarios ó Carta de Crédito Documentaria.

3.2.5 Operativa Bancaria en exportaciones e importaciones

## **N§ 8 PRIMER PARCIAL**

## **N§ 9**

6.1 Código Aduanero - Antecedentes

6.2 Su Legislación - Decr. 1001/82 - Estructura, alcances.

- 6.3 Ámbito Espacial.
- 6.4 Territorio y Zonas Aduaneras, su control, ubicación, Regímenes vigentes, facultades.

**N§ 9**

- 3.3 Operativa Aduanera
  - 3.3.1 Permisos de Embarque
  - 3.3.2 Despachos de Importación
  - 3.3.3 Canales Rojo, Naranja y Verde.

**N§ 10**

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
  - 4.1.1 Reembolsos y ex Reintegros
  - 4.1.2 Draw Back
  - 4.1.3 Admisión Temporal

**N§ 11**

- 4.1 Beneficios e Incentivos por Exportaciones
  - 4.1.4 Prefinanciaciones y Financiaciones. (BICE)
  - 4.1.5 Estímulos Impositivos. Devolución del IVA

**N§ 12**

- 5.1 Introducción
  - 5.1.1 Importaciones Definitivas
    - 5.1.1.1 Directo a Plaza común
    - 5.1.1.2 De Copia de Depósito
  - 5.1.2 Importaciones Suspensivas
    - 5.1.2.1 De Depósito de Almacenamiento
    - 5.1.2.2 De Tránsito
    - 5.1.2.3 Temporal

**N§ 13**

- 6.1 Introducción
  - 6.1.1 Exportaciones Definitivas
    - 6.1.1.1 Directo a Plaza común
  - 6.1.2 Exportaciones Suspensivas
    - 6.1.2.1 De Removido
    - 6.1.2.2 De Tránsito
    - 6.1.2.3 Temporal

**N§ 14**

- 7.1.3 Secuencia de una Importación.
- 7.1.4 Secuencia de una Exportación.

**N§ 15**

- 8.1 Documentos que confecciona el Exportador
- 8.2 Documentos que confecciona el Importador
- 8.3 Documentos que confecciona el Despachante de Aduanas
- 8.4 Documentos que confecciona el Transportista
- 8.5 Documentos relativos a la Mercadería
- 8.6 Documentación Complementaria

**N§ 16 SEGUNDO PARCIAL**

- **Evaluaciones parciales : DOS (2)**
- **Recuperatorio : UNO (1)**
- **Horarios de Consulta semanal : LUNES 17,30 hs.**