

ANEXO

LICENCIATURA EN GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL -Ciclo de complementación curricular-

1. Denominación de la carrera

LICENCIATURA EN GESTION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

2. Modalidad de la carrera

Modalidad a distancia

3. Título

El título a otorgar a quienes egresen de esta carrera es Licenciado/a en Gestión del Comercio Internacional.

4. Perfil del graduado

El/la licenciado/a en Gestión del Comercio Internacional de la Universidad Nacional de Quilmes es un/a profesional universitario/a proactivo/a y flexible con capacidad de adaptación a los permanentes cambios que marcan las tendencias del comercio internacional. El/la egresado/a cuenta con habilidades y capacidades para la toma de decisiones en la planificación y conducción organizacional, las técnicas de gerenciamiento de empresas y en organismos relativos al comercio internacional. También está formado/a para desempeñarse en el ámbito académico, en actividades de docencia, investigación, extensión y transferencia.

El/la licenciado/a tiene conocimientos para:

- Integrar puestos de nivel gerencial u operativos en el sector público y/o privado en funciones vinculadas a las actividades de negocios internacionales y la gestión del comercio internacional.
- Interpretar las diferentes normativas que regulan las relaciones económicas entre los estados y entre los particulares e identificar las variables que inciden en el comportamiento de los mercados.
- Concretar eficazmente operaciones de importación y exportación, determinando las condiciones más eficientes de contratación de transportes internacionales y la cobertura de riesgos comerciales y contractuales.
- Asesorar a importadores y exportadores sobre políticas públicas para el desarrollo sostenible en la comercialización de productos y servicios.

- Brindar información y conocimiento de las reglamentaciones específicas con base en la seguridad de los productos, su calidad y otros requisitos exigidos en relación con situaciones específicas, para lograr el intercambio comercial en el ámbito internacional.

5. Alcance del título

El/la Licenciado/a en Gestión del Comercio Internacional tendrá capacidad para:

- Colaborar en la determinación y evaluación de negocios internacionales, su estructura de costos y rentabilidad.
- Dirigir y/o gestionar organizaciones con alcance regional, multinacional y global. Participar en el diseño y evaluación de las políticas vinculadas a los procesos de cooperación e integración económica y de políticas de vinculación comercial.
- Desarrollar tareas de diseño, ejecución, evaluación y seguimiento de proyectos destinados a promover la exportación e importación de bienes y servicios, como así también las nuevas modalidades de contratación internacional.
- Asesorar sobre la gestión del financiamiento en las operaciones de comercio internacional y participar en procesos de negociación internacional y definición de instrumentos de pago.
- Realizar estudios e investigaciones referidas a los mercados internacionales y a los procesos y procedimientos del comercio internacional a fin de detectar oportunidades para emprender nuevos negocios.
- Analizar la balanza de pagos e interpretar las políticas macroeconómicas, brindando asesoramiento sobre su impacto en los diferentes sectores productivos vinculados al comercio internacional.
- Participar en el diseño e implementación de estructuras de organización y de sus sistemas de información.
- Realizar el monitoreo operativo y la selección de prestadores de servicios (transportistas, despachantes de aduana, aseguradoras, entidades bancarias, certificadoras de calidad, organismos de certificación, entre otros).
- Asesorar acerca de los regímenes aduaneros, normativos, cambiarios, impositivos, tributarios, crediticios y de seguros para la exportación y la importación. Asistir en la verificación y control de gestión de la operatoria del comercio internacional.
- Interpretar la cadena de suministros de manera integral, analizando las distintas actividades en todos sus eslabones y modos de transporte. Realizar estudios de estructuras de costos y precios a nivel internacional.
- Asesorar sobre políticas de Estado para el desarrollo sustentable en las actividades exportadoras, con especial atención al cambio climático, y brindar asistencia técnica en la determinación de procesos productivos, comercialización y transporte internacional.

6. Objetivos de la carrera

Es una carrera de grado concebida como un espacio de formación profesional, en la que prevalece la excelencia académica y que propone brindar a sus egresados/as capacidad de

análisis y de decisión en el ámbito de los negocios internacionales, y simultáneamente fomentar el compromiso ético y social en la práctica profesional y una actitud responsable en el cumplimiento de la misma. Se priorizará en el diseño de políticas de desarrollo en los negocios internacionales, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo sostenible como objetivos de crecimiento.

Se aspira a formar profesionales con sólidos conocimientos de las teorías económicas y comerciales, capaces de desarrollar una mirada integral de las relaciones económicas internacionales y de los procesos de integración económica, idóneos en el análisis, planificación, programación y gestión del comercio internacional tanto en el sector público como en el privado y capaces impulsar trabajos de consultoría en temas de operatoria comercial, marketing internacional, logística y financiamiento de operaciones comerciales.

7. Requisitos de ingreso a la carrera

Las establecidas por la Ley N.º 24.521 de Educación Superior, o las leyes que eventualmente la reemplacen, y las reglamentaciones vigentes de la Universidad Nacional de Quilmes.

Quienes aspiren a ingresar al ciclo de complementación curricular de la Licenciatura deben ser graduados/as de Institutos de Educación Superior no Universitaria y/o Institutos de Educación Superior Universitaria, con reconocimiento oficial, de las carreras que a continuación se detallan:

- Analista en Administración Bancaria y Comercio Exterior
- Técnico Superior Aduanero
- Técnico Superior Aduanero especializado en Comercio Exterior
- Técnico Superior en Administración Bancaria y Comercio Exterior
- Técnico Superior en Administración con Orientación en Comercio Exterior
- Técnico Superior en Administración de Empresas
- Técnico Superior en Aduanas y Comercio Exterior
- Técnico Superior en Comercialización
- Técnico Superior en Comercio Exterior
- Técnico Superior en Comercio Internacional
- Técnico Superior en Despacho Aduanero con Orientación en Comercio Internacional
- Técnico Superior en Gestión y Administración de las Organizaciones
- Técnico Superior en Logística
- Técnico Superior en Operaciones de Comercio Exterior con especialización en aduana
- Técnico Superior en Operaciones de Comercio Exterior y Aduana
- Técnico Superior en Operaciones de Comercio Exterior y Organización Bancaria

- Técnico Superior en Organización Bancaria y Comercio Exterior
- Técnico Superior en Régimen Aduanero
- Técnico Superior en Régimen Aduanero y Comercio Exterior
- Técnico Superior en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior
- Técnico Universitario en Administración de Empresas
- Técnico Universitario en Comercio Internacional
- Técnico Universitario en Gestión de Empresas
- Técnico Universitario en Gestión del Comercio Exterior y Régimen Aduanero

Como así también de carreras, existentes o a crearse, en los campos disciplinares afines al Comercio Internacional.

La aceptación de graduados/as de Institutos de Educación Superior no Universitaria y/o Institutos de Educación Superior Universitaria pertenecientes a otros campos disciplinares, estará a cargo de la dirección de la carrera, junto con la coordinación del área de Comercio Internacional que analizarán cada caso en particular.

Los requisitos de ingreso demandan que el/la aspirante acredite una formación previa equivalente a 1300 horas reloj totales y con una duración no menor a dos años de formación.

8. Requisitos para la obtención del título

Para obtener el Título de Licenciado/a en Gestión del Comercio Internacional se deben reunir 160 créditos académicos con la siguiente composición:

- Núcleo obligatorio: 110 créditos.
- Núcleo electivo: 50 créditos

Adicionalmente se requerirá la aprobación de un examen de suficiencia de lectura y comprensión del idioma inglés técnico, que se considera requisito curricular pero que no otorga créditos académicos.

Podrán reconocerse los niveles de inglés aprobados y certificados por otras Universidades, Instituciones Terciarias, Centros de formación del idioma, Instituciones Internacionales, o los que la Universidad decida. En el caso de que el/la alumno/a no acredite el requisito del idioma, se le ofrecerán los cursos conducentes al logro de la aprobación.

9. Plan de estudios

A continuación, se definen los criterios bajo los cuales se organiza la carrera, se expone la estructura general del plan de estudios, se presenta un cuadro que identifica las materias que

integran cada núcleo del plan, luego se detallan los requisitos para el cursado de las materias y finalmente se especifican los contenidos mínimos de cada asignatura.

9. 1. Criterios

La Licenciatura en Gestión del Comercio Internacional -ciclo de complementación curricular- ha sido organizada según los siguientes criterios:

- Presentar una oferta académica sustentada en un cuerpo de docentes de reconocido prestigio en el ejercicio de la docencia y la investigación en el ámbito de la economía, la gestión operativa y el comercio internacional.
- Ofrecer a los y las estudiantes un espacio de formación, que pueda ser transitado a distintos ritmos, de acuerdo con los intereses y posibilidades personales.
- Brindar una oferta de asignaturas que permitan la realización de un recorrido formativo y la iniciación en un campo de desarrollo profesional y académico específico.

9. 2. Estructura

El Plan de Estudios se estructura sobre la base de dos núcleos de asignaturas.

1) Núcleo de Asignaturas Obligatorias

2) Núcleo de Asignaturas Electivas

Núcleo de Asignaturas Obligatorias

El núcleo de asignaturas obligatorias está integrado por las plenamente vinculadas a la gestión del comercio internacional. En este núcleo el alumno debe aprobar 11 (once) asignaturas con un total de 110 (ciento diez) créditos o 1.210 horas.

Núcleo de Asignaturas Electivas

El núcleo de asignaturas electivas tiene por objetivo complementar la formación del/ de la estudiante, quien podrá armar su recorrido de acuerdo a sus propios saberes previamente adquiridos y a sus propios intereses. Incluirá una amplia oferta de asignaturas de distintas áreas, pudiendo incluir la oferta de cursos de otras carreras, de los cuales el/la estudiante deberá escoger un total de 5 (cinco) asignaturas con un total de 50 (cincuenta) créditos o 550 horas.

9. 3. Cuadro de materias

El cuadro que se expone a continuación identifica las materias que corresponde a cada núcleo

C I C L O P R O F E S I O N A L	NÚCLEO OBLIGATORIO (110 créditos)			
	Introducción al comercio internacional	Comercialización y marketing internacional	Negociaciones en Comercio Internacional	Costos, precios y aspectos tributarios del comercio exterior
	Logística del comercio internacional	Relaciones económicas internacionales	Integración económica	Instrumentos financieros aplicados al comercio internacional
	Macroeconomía	Teorías del comercio internacional	Normas de calidad y medio ambiente	
	NÚCLEO ELECTIVO (50 créditos)			
	Clasificación arancelaria y valoración aduanera	Derecho y legislación aduanera	Operatoria y práctica aduanera del comercio internacional	Fundamentos de comercio electrónico
	Economía y administración en la sociedad de la información	Economía I. Introducción a la economía	Economía II. Microeconomía	Sector externo argentino
	Cambios contemporáneos de la estructura industrial argentina	Dirección estratégica	Dirección de la producción	Gestión de pymes
	Estadística	Matemática financiera	Evaluación de proyectos de inversión	Dirección financiera
	Metodología de la investigación y estadística descriptiva		Ética y ejercicio profesional	Matemática

9. 4. Requisitos para el cursado

El régimen de cursado de cada asignatura se formaliza mediante una oferta estructurada en una agenda académica de períodos cuatrimestrales.

Los/as alumnos/as que realicen la Licenciatura en Gestión del Comercio Internacional –ciclo de complementación curricular- podrán seleccionar como cursos electivos los ofrecidos por las siguientes áreas, entre otras:

- Comercio Internacional
- Economía
- Derecho
- Administración
- Contabilidad

- Matemática
- Ciencias Políticas
- Lenguas Extranjeras

10. Carga horaria, régimen de cursado y duración en años de la carrera

A continuación, se detalla la carga horaria, el régimen de cursado y la modalidad de dictado de cada asignatura y luego se expone un cuadro que contempla la carga horaria total de la carrera y su duración en años.

10.1. Ciclo Profesional

	Modalidad de dictado	Régimen de cursado	Carga horaria semanal (horas-reloj)	Instancias presenciales obligatorias (horas reloj)	Carga horaria total (horas reloj)	
CICLO PROFESIONAL	NÚCLEO OBLIGATORIO (110 créditos)					
	Introducción al comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Comercialización y marketing internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Negociaciones en comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Costos, precios y aspectos tributarios del comercio exterior	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Instrumentos financieros aplicados al comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Logística del comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Relaciones económicas internacionales	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Integración económica	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Macroeconomía	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Teorías del comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	Normas de calidad y medio ambiente	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
	NÚCLEO ELECTIVO: (50 créditos)					
	Clasificación arancelaria y valoración aduanera	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110

Derecho y legislación aduanera	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Operatoria y práctica aduanera del comercio internacional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Sector externo argentino	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Evaluación de proyectos de inversión	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Cambios contemporáneos de la estructura industrial argentina	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Fundamentos de comercio electrónico:	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Gestión de pymes	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Matemática financiera	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Dirección estratégica	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Dirección financiera	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Metodología de la investigación y estadística descriptiva	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Dirección de la producción	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Ética y ejercicio profesional	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Economía I: Introducción a la economía	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Economía II: Microeconomía	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Estadística	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Economía y administración en la sociedad de la información	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110
Matemática	A distancia	Cuatrimestral	6	14	110

10.2. Total de la carrera

	NÚCLEO	CANTIDAD DE MATERIAS	TOTAL HORAS ACREDITACIÓN (HORAS RELOJ)	DURACIÓN TOTAL EN AÑOS
C I C L O P R O F E S I O N A L	Núcleo obligatorio	11 (once)	1210	
	Núcleo electivo	5 (cinco)	550	
	TOTAL	16 (dieciséis)	1760	2 ½ AÑOS (dos años y medio)

11. Contenidos mínimos

A continuación, se detallan los contenidos mínimos de las asignaturas básicas obligatorias:

Ciclo profesional: Núcleo obligatorio

Introducción al comercio internacional: Concepto de comercio internacional. La internacionalización de estado y empresas. El escenario internacional. El rol del estado. Posicionamiento de los países en el comercio internacional. Medidas arancelarias y paraarancelarias. Las negociaciones. De la empresa nacional a la internacional. PYMES. Multinacionales. La estrategia de internacionalización. Competencia y competitividad. Elementos operativos del comercio internacional. Incoterms: cláusulas, modalidades y aplicaciones. El valor de conexión entre mercados. Acondicionamiento de mercadería. Seguros vinculados al comercio exterior. Seguros de mercaderías y de crédito. Formas de pago vinculadas al comercio exterior. Rol de los bancos. Elementos introductorios a la actividad aduanera.

Comercialización y marketing internacional: Esquema organizativo de la empresa para operar en comercio exterior. Las distintas formas de operación en los mercados

internacionales: Consorcios de exportación, tradings. Empresas de servicios especializados para el comercio exterior (consultores, evaluadores de riesgo, estudios de mercado). Prácticas comerciales desleales. Dumping y subsidios. Teorías sobre comercialización, marketing, mercados, productos y servicios. Definición de estrategias comerciales. Adaptación y diferenciación de productos. Normas de calidad. Metodología e instrumentos para ingresar a mercados externos. Cooperación con organismos oficiales. Ferias. Misiones comerciales. Representantes y agentes. El funcionamiento de los mercados internacionales. Tipología de mercados. Los mercados de materias primas.

Negociaciones en comercio internacional: Comercio Internacional y Negocios Internacionales. Dimensiones de los negocios internacionales aplicados al comercio. La negociación. Negociaciones públicas y privadas. Diferencias y similitudes. Técnicas de negociación. Negociación por posición e interés. Pasos esenciales de la negociación: Interés, posición, personas, circuitos de alternativas, la mejor negociación. Resultados de las negociaciones públicas. Acuerdos internacionales. OMC. La negociación privada. Los contratos como resultado de negociaciones. Tipos de contratos. Compraventa, Distribución, Agente, Representante, Concesión. Intervenciones financieras de los negocios y el comercio internacional. Los bancos y el comercio internacional. Financiación y Pagos en comercio. Las Regulaciones que afectan los negocios y el comercio internacional. El rol del BCRA, AFIP, UIF. Nuevas regulaciones

Costos, precios y aspectos tributarios del comercio exterior: Costo: contexto económico interno y externo de las empresas. Conceptos básicos y clasificación de costos. Determinación del costo de producción: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Costos comerciales. Costo de servicios. Costos para la toma de decisiones. Determinación de la contribución marginal y punto de equilibrio de un producto. Estrategias en la fijación de precios de venta. Precios internacionales. Impuestos en las operaciones de importación y exportación. Planificación tributaria. Calculo del costo de exportación. Formula FOB. Estímulos aduaneros e impositivos a las exportaciones. Costos de importación. Formación del costo y erogación de fondos. Derechos y tasas. Análisis de competitividad según los diferentes mercados.

Instrumentos financieros aplicados al comercio internacional: Estructura del Mercado de Capitales en la Argentina. Organismos de contralor: Comisión Nacional de Valores, Banco Central. Entidades Autorreguladas: Bolsa de Comercios y Mercados Abierto Electrónico. Fuentes de financiamientos a través del mercado de capitales. Oferta Pública. Principales alternativas de financiamiento a través de deuda: Valores de Corto Plazo, Obligaciones Negociables. Covenants. Acciones: tipos de acciones que se utilizan en el mercado de capitales. Procedimiento legal para el aumento de capital. Oferta Pública Inicial. Fideicomisos Financieros con oferta pública. Mercados de Futuros aplicados a la cobertura de operaciones de comercio exterior. Aplicaciones prácticas para el sector agropecuario. Mercado de

opciones. Swaps e intercambio de flujos de fondos: utilidad para una empresa que quiere cubrirse de determinado riesgo.

Logística del comercio internacional: Economía del transporte. Transporte y comercio de bienes. Transporte multimodal: diversas opciones de transporte terrestre, marítimo, fluvial y aéreo. Contratos y Seguros aplicados a los transportes. Infraestructura nacional e internacional. Costos de transporte y servicios conexos. Regulaciones. Los distintos agentes. Nuevas formas y tendencias en el transporte internacional. La logística del transporte en el ámbito regional (Mercosur) e internacional.

Relaciones económicas internacionales: Formas que toman las relaciones económicas internacionales. Cooperación y coordinación económica. Globalización económica El GATT. El comercio de mercaderías. La Organización Mundial del Comercio. Solución de controversias. Reglas básicas del comercio internacional de mercaderías. El comercio de servicios. Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual. Consecuencias para los países en desarrollo. Restricciones no arancelarias al comercio internacional. Precios de transferencia. Obstáculos técnicos al comercio. Las nuevas barreras privadas al comercio. Medidas sanitarias y fitosanitarias. Restricciones administrativas. Licencias de importación. Subvenciones en el comercio internacional. Efectos sobre la agricultura y la industria. Restricciones al comercio y la competencia desleal. Acceso a los mercados en el sector industrial y el sector agrícola. El comercio y el desarrollo.

Integración económica: Razones que llevan a los países a formar acuerdos discriminatorios de comercio, cómo éstos son interpretados desde diversos enfoques (ortodoxia y heterodoxia) y los diversos formatos. Integración y desarrollo, los efectos dinámicos y los problemas distributivos. Tensiones y complementación entre Regionalismo y multilateralismo. Integración y coordinación de políticas. La experiencia de la integración en la Unión Europea y su proceso de ampliación reciente. La integración latinoamericana en perspectiva histórica. El MERCOSUR: trayectoria institucional, tendencias económicas y alternativas de política. Dilemas de la integración en las Américas: construcción de bloques vs bilateralismo.

Macroeconomía: Las cuentas nacionales y la identificación de las variables agregadas (economía abierta y cerrada). La demanda agregada. La función consumo. Consumo y ahorro. El multiplicador. La demanda de inversión: la eficacia marginal del capital y la tasa de interés. Gasto público y demanda agregada. El sector externo. Las funciones del dinero. Demanda y oferta monetaria. El modelo IS-LM. Política monetaria y fiscal. Producto y nivel de precios de equilibrio: esquema clásico, keynesiano y síntesis neoclásico-keynesiana. Inflación: diversas causas y orígenes. El papel de las expectativas. Enfoques de desequilibrio. Los microfundamentos de consumo e inversión. La macroeconomía en escenario abierto: tipo de cambio y balanza de pagos. Modelo IS-LM-BP.

Teorías del comercio internacional: Explicaciones del comercio internacional (tanto ortodoxas como heterodoxas): sus derivaciones de política, el patrón de comercio resultante

y sus consecuencias para los distintos países. Debate entre protección y libre comercio, análisis de los instrumentos de política comercial, sus efectos en la inserción internacional e impactos internos de los mismos. Tipo de cambio, comercio y desarrollo. Conceptos básicos y tópicos latinoamericanos Enfoques sobre competitividad, los determinantes endógenos y exógenos, y el rol de la innovación. La particularidad de las empresas transnacionales, activos que poseen y estrategias que despliegan, impacto en los países receptores. Experiencias internacionales de desarrollo focalizando en las políticas comerciales y otras intervenciones públicas que afectan a los bienes transables.

Normas de calidad y medio ambiente: Comercio internacional y medioambiente. Descripción de la normativa multilateral aplicada a las cuestiones ambientales. Requerimientos del mercado regional e internacional en materia de seguridad de productos, calidad y medio ambiente. Exigencias de trazabilidad como requisito de exportación. Certificación y etiquetado, distintos tipos. Normas y reglamentos técnicos. Requisitos voluntarios y obligatorios. Barreras comerciales basadas en requisitos y normas ambientales. El Acuerdo de París y el nuevo escenario ambiental global. Instrumentos de política comercial aplicados sobre cuestiones ambientales.

Ciclo profesional: Núcleo electivo

A continuación, se detallan los contenidos mínimos de algunas asignaturas, entre otras, de estudios electivos:

Sector externo argentino: La Balanza de Pagos. El Sector Externo y la elevada volatilidad macroeconómica. La Balanza Comercial. Las Exportaciones de la economía argentina. Las Cadenas de Valor Estratégicas. Las Importaciones de la economía argentina. La Inversión Extranjera Directa. Los Movimientos de Capitales.

Clasificación arancelaria y valoración aduanera: Individualización y clasificación arancelaria de la mercadería. Antecedentes sobre el sistema de nomenclatura y clasificación arancelaria. Nomenclatura arancelaria de Bruselas. El Mercosur y la adopción de una nomenclatura común: NCM. Interpretación de la información del NCM. Estructura de la nomenclatura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, base de la NCM. La Posición SIM. Valoración de las mercancías en aduana de importación y exportación: orígenes y necesidades de valorar las mercancías ante la Aduana. Teoría y nociones de valor de las mercaderías. El acuerdo sobre valoración en aduana del GATT. El sistema único de valoración de mercaderías en el Mercosur.

Derecho y legislación aduanera: El Derecho Aduanero como rama del derecho administrativo y tributario. Ley 22415. Decreto 1001/82. El código aduanero: disposiciones generales. Ámbito espacial. Territorio aduanero general y especial. Importación y exportación. Mercadería. Auxiliares del comercio y del servicio aduanero. La Aduana: organización.

Funciones y facultades. Las facultades aduaneras. Control y ámbito de control. Delitos e infracciones aduaneras.

Operatoria y práctica aduanera del comercio internacional: Secuencia operatoria y aduanera de una importación y exportación. Documentos utilizados en la operatoria de comercio exterior. Importación: arribos de mercadería y destinaciones. Exportación: tipos de destinaciones. Operatoria de exportación e importación. Inscripción en aduana como exportador/ importador. Transportes utilizados en operaciones de comercio exterior: terrestre, marítimo, aéreo, multimodal. Tributos regidos por la legislación aduanera: derechos de importación y exportación. Estímulos a la exportación: *draw back*, reintegros y reembolsos. Sistema informático María. Aplicación.

Cambios contemporáneos de la estructura industrial argentina: El agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones: causas internas y externas. La crisis de la deuda externa, origen y consecuencias. El plan de convertibilidad: rasgos distintivos del régimen y su impacto sobre la estructura industrial y el mercado de trabajo. El colapso de la convertibilidad. Recuperación post convertibilidad: continuidades y rupturas con respecto a los noventa. El sector externo: la evolución de las exportaciones y su papel en los distintos esquemas económicos. Estrategias empresariales: respuestas heterogéneas frente al cambio abrupto de los años noventa. Caracterización de las pequeñas y medianas empresas, las empresas transnacionales y los conglomerados.

Evaluación de proyectos de inversión: Teoría de la planificación. El proceso de preparación y evaluación de proyectos. El mercado. La estructura económica del mercado. El estudio de mercado. Valoración económica de las variables técnicas. La organización. El estudio financiero. Inversiones. Flujo de caja proyectado. Financiamiento y tasa de descuento. La evaluación de los impactos ambientales de los proyectos.

Fundamentos de comercio electrónico: Sociedad, Economía y Tecnologías de la Información. Internet. Presencia en la Web. Comercio Electrónico. Negocios Electrónicos. Modelos de negocios de empresas en la Web. Marketing on-line. Medios de pago electrónicos. Logística de distribución de productos y servicios.

Gestión de pymes: Las PYMES: Definición de PYME: situación del sector PYME en Argentina, Estructura organizativa. Procesos estratégicos: estrategia aplicada a PYMES. Gestión de Marketing: El marketing estratégico y el marketing táctico. Gestión de las operaciones: Gestión y control: Decisiones básicas para la gestión de operaciones. Procesos económicos y financieros: principios económicos y financieros. Gestión a partir de información proyectada.

Matemática financiera: Regímenes financieros de interés simple y compuesto. Rentas; temporales y perpetuas, constantes y variables (de progresión aritmética y geométrica), inmediatas y diferidas, vencidas y adelantadas, enteras y fraccionadas. Sistemas de

Préstamos; amortizables mediante pago único, pago único con pago periódico de intereses, Sistema Francés, Alemán y Americano. Tasa efectiva prestamista y Costo Financiero Total (tasas fijas y variables). Valuación de bonos y obligaciones. Valuación de proyectos de inversión; Payback, Tasa Contable de Ganancia, Plazo de recupero ajustado, VAN, TIR, TIRM, índice de rentabilidad.

Dirección estratégica: Naturaleza de la dirección estratégica. Que es la dirección estratégica. Acerca del proceso estratégico. Poder y política en las organizaciones. El liderazgo organizacional. Administración de conflictos. El proceso estratégico. Definición del rumbo. El diagnóstico estratégico. Identificación y selección de la estrategia. Alcances del concepto de estrategia. Estrategias de negocio. La estrategia corporativa. Estrategias globales. Naturaleza de la implantación de la estrategia. Distribución de recursos. Estructura y estrategia. Gestión del cambio. Control y revisión de la estrategia. Introducción al pensamiento ético. El marco ético de las organizaciones. La responsabilidad social. Hacia una dirección ética.

Dirección financiera: Objetivos y decisiones financieras de las organizaciones. La función financiera. Análisis Financiero. Inversión bajo certidumbre. Evaluación económica. Criterios de elección: Payback, VAN, VFN. Tratamiento del riesgo y la incertidumbre en las decisiones financieras. Cash flows. Decisiones de financiamiento (corto, mediano y largo plazo), efecto de la palanca financiera. Sistemas especiales de financiamiento. Estructura financiera y costo de capital. Modelo de Modigliani – Miller. Gestión del capital de trabajo. Mercado de capitales. Mercados financieros nacionales e internacionales. Instrumentos y derivados financieros.

Metodología de la investigación y estadística descriptiva: Fundamentos conceptuales y epistemológicos de los métodos de investigación. La investigación en las ciencias sociales y de la administración. Lógica y estructura del proceso de investigación. Los diseños de investigación. Dato científico. Conceptos de matriz de datos, variables, unidades de análisis y valores. Tipos de variables. Tipos de diseño investigativo. Tipos de fuentes. Procesos de carga de datos y procesamiento. Técnicas de relevamiento empírico cuantitativas y cualitativas. Elementos de estadística descriptiva e inferencial. Universo y población. Variables aleatorias. Parámetros estadísticos. Distribuciones de Frecuencia. Cálculo del tamaño muestral. Error muestral y niveles de confianza.

Dirección de la producción: Producción de Bienes y servicios. Productividad. Punto de equilibrio y punto óptimo de explotación. Calidad: control y aseguramiento. Dirección de Operaciones: planificación. Modelo del transporte. Soluciones computacionales: programación lineal, teoría de colas. Gestión de inventarios: valuación de inventarios. Lote óptimo. Sistemas de almacenaje. Optimización de la gestión de stocks. Gestión de la cadena de suministro. Cálculo de necesidades: decisiones sobre materias primas, materiales, recursos humanos y equipos. Soluciones computacionales. Plan Maestro de Producción. MRP y JIT

Ética y ejercicio profesional: Breve historia de la ética. Surgimiento de la empresa en la historia de la ética. Trabajo y desarrollo humano. Alienación en el trabajo. Trabajo y tiempo libre. Negociación, intersubjetividad y comunicación. Práctica de negociación bajo lenguaje de diálogo. El valor de los códigos de ética. Ética y publicidad. Publicidad y cultura. Consumo y consumismo. Finalidad de la empresa. Responsabilidad social empresaria.

Economía I: Introducción a la economía: Conceptos y definiciones básicas en economía. Escasez, elección y costo de oportunidad. Frontera de Posibilidades de Producción. Demanda individual y de mercado, oferta de una empresa y de la industria. Equilibrio. Elasticidades. Introducción a la teoría del consumidor y a la teoría de la firma. Estructuras de mercado. Introducción a la macroeconomía: Ecuación económica fundamental y el modelo de las tres brechas. Sector real, sector monetario y sector público. La inflación causas y consecuencias. El sector externo y los mercados cambiarios.

Economía II: Microeconomía: Teoría del consumidor: derivación de las curvas de utilidad y de restricción presupuestaria, canasta óptima de consumo. Teoría de la producción y la empresa: funciones de producción y de costos. Estructuras de mercado y sus equilibrios de corto y largo plazo. Fallas de mercado: bienes públicos, externalidades, información asimétrica. Mecanismos de intervención del Estado. Equilibrio general vs equilibrio parcial. Consideraciones de equidad.

Estadística: Estadística descriptiva: Los datos y su organización. Medidas estadísticas de posición, de dispersión, de intensidad, índices. Probabilidad: Elementos de la teoría de probabilidad. Variable aleatoria. Inferencia estadística: Distribución de estadísticos muestrales. Teorema central del límite. Problemas fundamentales de la inferencia estadística, estimación por intervalos de confianza y prueba de hipótesis. Determinación del tamaño de una muestra. Elementos básicos de econometría: Análisis de regresión y de correlación. Series de tiempo.

Matemática: Funciones. Límite y Continuidad. Cociente incremental y derivada. Optimización. Integración, métodos y aplicaciones. Sistemas lineales - Determinantes. Programación lineal - Método Simplex. Aplicaciones económicas y empresariales.

Economía y administración en la sociedad de la información: Génesis y desarrollo de la revolución tecnológica. Paradigmas tecno-económicos. Paradigma informacional. Relación actual entre tecnología, conocimiento y sociedad. Economía de la Información. Internet y la nueva economía. Impacto de Internet en los negocios, el turismo y el comercio internacional. TIC, empresa y sociedad. Redes, territorio y competitividad en los negocios. Innovación, cultura y gestión del trabajo en las empresas.