

## DIPLOMATURA UNIVERSITARIA EN DESPACHO ADUANERO, LOGÍSTICA, Y OPERATORIA INTERNACIONAL (DALOI)

UNIDAD DE ENSEÑANZA UNIVERSITARIA QUEQUÉN

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS – FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

### 1. ESTRUCTURA DEL PLAN DE ESTUDIOS

#### 1.1. Estructura y carga horaria

Módulo	Denominación	Carga Horaria
1	Entorno Internacional	24 hs
2	Régimen Aduanero y Despacho Internacional	24 hs
3	Metodologías de la Investigación de Mercados Internacionales	24 hs
4	Aspectos Legales y Contratos Internacionales	24 hs
5	Marketing Internacional	24 hs
6	Distribución y Logística Internacional	24 hs
7	Operatoria Financiera para Comercio Exterior	24 hs
8	Negociación Internacional con énfasis en el Mercosur	24 hs
9	Ciclo de Seminarios Optativos y Panel con Empresarios	10 hs
10	Taller de Elaboración del Trabajo Final Integrador (TFI)	40 hs.
	<b>CARGA HORARIA TOTAL</b>	<b>242 HS.</b>

## 2. CONTENIDOS MINIMOS

<b>Módulo 1. Entorno Internacional</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: El escenario internacional. El mundo en la actualidad y los diferentes contextos que condicionan y potencian los negocios Internacionales. Bloques económicos y acuerdos arancelarios. Organismos internacionales que impactan sobre el comercio internacional. Comercio exterior de Argentina.

Unidad 2: La internacionalización de la empresa y las organizaciones. Modelos de internacionalización. Análisis y diagnóstico para la internacionalización. Variables endógenas y exógenas. Motivaciones para la internacionalización. Preparándonos para iniciar el proceso.

Unidad 3: Formas de internacionalización. Análisis comparativo de las distintas formas de entrada a los países. Exportación e Importación directa e indirecta, Licencias, Franquicias, Alianzas internacionales. Otras formas de internacionalización.

Unidad 4: Diferencias culturales. Análisis de los distintos elementos que conforman los entornos culturales y su impacto sobre el *management* en general y el marketing en particular. Estudios culturales internacionales comparativos.

**APLICACIÓN A PROYECTO INTERNACIONALIZACIÓN:** Internacionalización de la empresa preparándola para internacionalizarse: Presentación y descripción de la Empresa: Historia de la empresa, Personería jurídica, Productos que fabrica, Recursos Humanos, Capacidad Productiva, Proveedores, Certificación de calidad, Relaciones con entidades financieras, Capacidad financiera. Proceso productivo: secuencia, nivel tecnológico. Exportación: Antecedentes de exportación, Decisión de exportar, Objetivos de exportación. Elección del Producto a exportar. Análisis del Sector Nacional. Análisis del sector Internacional del producto elegido – Principales Países Productores, Principales Países Exportadores, Principales Países Importadores, Principales Países Consumidores, Principales Destinos de las Exportaciones argentinas del producto en cuestión, % de participación de Argentina en las Importaciones del producto en cada uno de esos países que lo importan).

<b>Módulo 2. Régimen Aduanero y Despacho Internacional</b>
Tipo de actividad: Obligatoria                      Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: Conceptos fundamentales. El código aduanero. Territorio Aduanero. Territorios No Aduaneros. Zonas Primaria y Secundaria de Control Aduanero. Zonas Francas. Depósitos fiscales. Aduana domiciliaria. Desarrollo de las definiciones básicas aduaneras.

Unidad 2: Sujetos de la actividad aduanera. Servicio Aduanero. Organización. Funciones y facultades. La política aduanera argentina. Exportadores/Importadores. Personas físicas. Personas jurídicas. Nuevas figuras. Despachantes de Aduana. Concepto. Funciones y responsabilidades. Agentes de Transporte Aduanero. Funciones y responsabilidades. Sujetos, Auxiliares del Comex.

Unidad 3: Proceso de Importación y Exportación. Definiciones de Importación y Exportación. El proceso administrativo de exportación e importación de mercaderías en la aduana. El Sistema Informático Malvinas.

Unidad 4: Ilícitos Aduaneros. Régimen Legal y Penal Aduanero. Disposiciones penales. Delitos aduaneros. Infracciones aduaneras. Procedimientos.

Unidad 5: Lealtad comercial. Defensa comercial. Práctica desleal del comercio. Dumping. Código de subvenciones y medidas compensatorias.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Preparación de la oferta exportable: Normativa general y específica (organismos intervinientes). Secuencia documental.

Régimen de Internacionalización (operativa de importación y exportación detallando los medios de transporte, formas de arribo, requisitos, plazos, situaciones especiales)

Unidad 1: Destinaciones de Exportación. Disposiciones generales. Destinación definitiva de exportación para consumo. Destinación suspensiva de exportación temporaria. Destinación suspensiva de tránsito de exportación. Destinación suspensiva de removido. Actividades prácticas.

Unidad 2: Regímenes Especiales. Régimen de equipaje. Régimen de envíos postales. Régimen de muestras. Régimen de reimportación de mercadería exportada para consumo.

Régimen de exportación para compensar envíos de mercadería con deficiencia. Exportación en consignación. Actividades prácticas.

Unidad 3: Tributos y Estímulos Regidos por la Legislación Aduanera. Derechos de exportación. Valor en Aduana de las mercaderías. Precios Oficiales. Estímulos a la exportación. Incentivos fiscales. Actividades prácticas.

Unidad 4: Costos de las Exportaciones. Noción de costos de exportación. Incidencia de los costos fijos y variables. Actividades prácticas.

Unidad 5: Secuencia de exportación: La exportación como actitud. Contratación e instrumentación de la internacionalización. Etapa operativa. Programación de la exportación. Documentación aduanera-despacho, carga. Instrumentación bancaria. Etapa post-operativa.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Esquema y desarrollo de la Secuencia de Exportación del producto al mercado de destino elegido).

### **Régimen de Importaciones**

Unidad 1: Destinaciones de importación. Destinaciones Definitivas. Destinaciones suspensivas: Temporales – Tránsitos – Depósito de Almacenamiento. Régimen de Aduana de Factoría.

Unidad 2: Clasificación arancelaria. Noción de Clasificación Arancelaria. Nomenclatura Arancelaria. Antecedentes. Estructura del Sistema Armonizado. Reglas Generales Interpretativas. Método para clasificación.

Unidad 3: Tributos sobre la importación. Tipos: *ad-valorem* y específicos. Problema del Valor en Aduana. Tributos Aduaneros y no Aduaneros. Tributos antidumping y compensatorios. Prohibiciones de carácter económico. Prohibiciones de carácter no económico.

Unidad 4: Costos de importaciones. Noción de costos de importación. La incidencia de los costos fijos y variables. Tasas, aranceles y demás impuestos.

Unidad 5: Secuencia de importación: Etapa Comercial. Planificación de importación. Decisión de compra y diseño de la operación. Régimen de prohibiciones y restricciones. Etapa operativa. Secuencia operativa de una importación. Control en plaza: identificación de mercaderías, acreditación de la lícita introducción. Documentación de Comex: factura pro-forma, factura comercial, *packing list*, certificados, lo inherentes al medio de transporte -

CRT, BL, AWL, MIC/DTA. Sistemas de comunicación y notificaciones (SICNEA y SITA). Sistema Informático María / Malvinas / SINTIA: reglamentación, con ejemplos prácticos.

<b>Módulo 3. Metodologías de la Investigación de Mercados Internacionales</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: Proceso de Internacionalización. Secuencia física de exportación. Incoterms.

Unidad 2: Marketing Internacional. Introducción. Conceptos y herramientas fundamentales. Diferencias entre Marketing Doméstico y Marketing Internacional.

Unidad 3: La Investigación de mercados. Razones para internacionalizarse, como hacerlo. Factores internos y externos que influyen. Reconocer la necesidad de un estudio internacional de mercados. Metodología de investigación. Planificación del proceso de investigación de mercado. Conducción de un estudio secundario. Estudio primario de mercado. Técnicas de investigación y análisis de datos internacionales.

Unidad 4 Evaluación y selección de mercados internacionales. Criterios para la evaluación y selección de mercados potenciales. Tipos de mercados. Herramientas de análisis.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Investigación de mercado – Criterios de Evaluación - Selección del mercado a Exportar: regulaciones arancelarias y no arancelarias en país de destino, trámites para la importación del producto, organismo intervinientes en los trámites de importación, consumo demográfico del producto, competencia, precios). Secuencia física de Exportación. Incoterms.

<b>Módulo 4. Aspectos Legales y Contratos Internacionales</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 24 hs

Unidad 1: Conceptos generales sobre contratación. Perspectiva histórica. Perspectiva sociológica.

Unidad 2: Aspectos generales del contrato internacional. Definición de contrato internacional. Ley aplicable. Autonomía de la voluntad. Normativa internacional de fuente interna. Diferentes tipos de contrato.

Unidad 3: Contratos comerciales en particular. Contrato internacional de intercambio de mercaderías. Contratos de uso frecuente en materia de servicios. Contrato de transporte internacional. Contrato de transporte terrestre internacional. Contrato de transporte marítimo internacional. Contrato de transporte aéreo internacional. Contrato de seguro. Contrato de mandato. Contratos de cooperación.

Unidad 4: La importancia de los Incoterms. Solución de controversias en los contratos internacionales. Protección de marcas y patentes en el Comercio Internacional.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Preparación de la oferta exportable: normativa)

<b>Módulo 5. Marketing Internacional.</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: Decisiones respecto al Producto. Elementos del producto. Adaptación del producto a la internacionalización. Variables impulsoras de la estandarización del producto. Clasificación arancelaria.

Unidad 2: Canales de comercialización internacional. Configuración del sistema de distribución física internacional. Canales de comercialización internacional.

Unidad 3: Costeo de Exportación, cálculo de FOB Min y FOB Max.

Unidad 4: La comunicación en el Marketing Internacional. Promoción Internacional. Plataforma digital. Videoconferencias. Ferias internacionales. Misiones comerciales y Rondas de Negocios. Misiones inversas.

Unidad 5: Plan de Marketing Internacional. Estrategias comerciales. Políticas de diferenciación. Plan de acción.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Preparación de la oferta exportable: Producto (ficha técnica), posicionamiento arancelario, Canales de distribución: estructura del canal, comunicación en el país de destino: potenciales campañas comunicación).

## **Módulo 6. Distribución y Logística Internacional**

Tipo de actividad: Obligatoria

Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: Logística internacional. Conceptos generales. La posición de la logística en el contexto del comercio internacional. La logística como herramienta competitiva. Transporte.

Unidad 2: Transporte internacional. Definición del transporte internacional. Clases de transporte. Los distintos medios de transporte internacional. Los componentes y elementos del transporte internacional.

Unidad 3: Transporte marítimo. Características del transporte marítimo. Personas que intervienen en el transporte marítimo. Documentos utilizados en el transporte marítimo. Alternativas de fletes marítimos y sus clasificaciones. Marco jurídico.

Unidad 4: Transporte aéreo. Características del transporte aéreo. Personas que intervienen en el transporte aéreo. Documentos utilizados en el transporte aéreo. Tarifas aéreas. Marco jurídico.

Unidad 5: Transporte terrestre. Características del transporte terrestre. Personas que intervienen en el transporte terrestre. Documentos utilizados en el transporte terrestre.

Unidad 6: Transporte multimodal. Características del transporte multimodal. Aspectos técnicos. Operador de transporte multimodal. Contenedores.

Unidad 7: Seguro de transporte internacional. Responsabilidad en el transporte internacional. La función del seguro en el transporte internacional. Consideraciones al momento de tomar un seguro.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Preparación de la oferta exportable: Medios de transporte internacional, elección, cubicación de la carga en contenedor, camión o avión).

## **Módulo 7. Operatoria Financiera para Comercio Exterior**

Tipo de actividad: Obligatoria

Carga horaria: 24 hs.

Unidad 1: Medios de pago internacional. Introducción. Cheque en divisas: Concepto. Partes intervinientes. Circuito. Orden de pago / transferencia al exterior: concepto. Clasificación.

Partes intervinientes. Circuito operativo. Ventajas y desventajas. Cobranza documentaria: concepto. Clasificación. Partes intervinientes. Circuito operativo. Ventajas y desventajas. Carta de crédito: concepto. Clasificación. Partes intervinientes. Circuito operativo. Etapas de la carta de crédito. Tipos de carta de crédito. Ventajas y desventajas.

Unidad 2: Normativa cambiaria vigente. Concepto de mercado de cambios. Distintos tipos de cambio. Normativa vigente en materia de ingreso de divisas. Normativa vigente en materia de egreso de divisas.

Unidad 3: Financiación en el comercio exterior. Introducción. Tipos de fondeo. Pre-financiación de exportaciones. Financiación de exportaciones. Financiación de importaciones.

Unidad 4: Coberturas de riesgo. Diferentes coberturas de riesgo. Garantías y avales. Seguros cambiarios. Seguro de crédito a la exportación.

APLICACIÓN A PROYECTO EXPORTADOR: (Preparación de la oferta exportable: definición del medio de cobro a utilizar). Secuencia financiera.

<b>Módulo 8. Negociación Internacional con énfasis en el Mercosur</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 24 hs.

Características del profesional Negociador. Los 10 mandamientos del negociador internacional. La historia de los procesos de negociación. La importancia de la negociación. Definición de negociación. Qué y por qué negociamos? Globalización y negociación: cuatro aspectos básicos. Habilidades fundamentales del negociado. Definición de conflicto. Actitud ante conflictos. Como resolver conflictos: Negociación o arbitraje. Modelos mentales de los negociadores. Estructura tridimensional de la negociación. Valor, Moral y Ética en la negociación. Razones motivacionales para negociar. La Teoría del Iceberg. Escuela de Negociación de Harvard o win – win. Pensamiento lateral y triangular de Edward De Bono. Expresiones corporales en la negociación. Preparando la negociación: errores que deben ser evitados. Fundamentos para una negociación efectiva. Negociación internacional. Marco y contexto. Diferencias culturales. Su importancia. Conciliación internacional. Cámaras de

Arbitraje. Detalles que no deben perderse de vista en un proceso de negociación. Ejemplo práctico: Como hacer negocios con Brasil

<b>Módulo 9. CICLO DE SEMINARIOS Y PANEL DE EMPRESARIOS</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria (electiva)	Carga horaria: 5 hs.

SEMINARIO I - SOBRE TEMATICAS ESPECÍFICAS (SECTOR AGROPECUARIO).

SEMINARIO II - SOBRE TEMATICAS ESPECÍFICAS (SECTOR AGROINDUSTRIAL).

SEMINARIO III - SOBRE TEMATICAS ESPECÍFICAS (SECTOR SERVICIOS).

PANEL EMPRESARIO - EXPOSICIÓN DE CASOS LOCALES DE QUEQUEN Y LA REGION.

<b>Módulo 10. TALLER DE ELABORACIÓN DEL TRABAJO FINAL INTEGRADOR</b>	
Tipo de actividad: Obligatoria	Carga horaria: 40 hs.

Revisión Etapas del Proyecto Exportador. Análisis de Factibilidades del Proyecto:

- Legal (cumplir la normativa tanto en el país de origen como de destino sin que existan restricciones o prohibiciones insalvables).
- Técnica (adaptación del producto según requerimientos del país de destino).
- Comercial (calculo Fob min, Fob max, intervalo de negociación y margen de negociación, cotización internacional).
- Económica (es aquella que se determina a partir de los indicadores de utilidad y rentabilidad).
- Financiera (proponer un financiamiento adecuado al mercado destino).
- Contenido a las Conclusiones.

### 3. REGULARIDAD, EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

#### 3.1. Regularidad

El alumno alcanzará la condición de Regular si aprueba la evaluación de cada uno de los módulos y el Trabajo Final Integrador. El piso de aprobación es de 40/100.

#### 3.2. Asistencia

Será requisito indispensable la asistencia a un 70% de las actividades programadas. Asimismo, cada docente podrá establecer requisitos adicionales de regularidad del módulo a cargo.

#### 3.3. Evaluación

Cada módulo tendrá una evaluación la cual será pertinente a las actividades planteadas y conformará parte esencial de la acreditación del módulo. Las características y condiciones de la evaluación será propuesta por el docente a cargo.

#### 3.4. Recuperatorios

Una vez finalizado el cursado de TODOS LOS MODULOS el alumno tendrá un periodo de recuperación para entregar las evaluaciones (únicamente) desaprobadas o no presentadas. Sólo podrán acceder a esta instancia los alumnos que hayan aprobado la mitad de la totalidad de los módulos incluidos en el programa.

#### 3.5. Trabajo Final Integrador

La producción final para la acreditación de la DALOI consistirá en la presentación de un trabajo de Internacionalización cuyas etapas irá desarrollando el estudiante con el cursado y la aprobación de cada módulo del cronograma. El estudiante podrá entregar este trabajo final, sólo si aprobó previamente todos los módulos. Dicho proyecto será realizado de manera individual y enviado a su tutor en las fechas pautadas. De ser posible el Trabajo Final Integrador (TFI) debe realizarse aplicado a su ámbito de actividad y/o incumbencia y de no disponer de ella, debe ser un caso práctico de aplicación regional.

#### 4. CUERPO ACADÉMICO

Dirección Académica: Lic. Guillermo Guadagna

Módulo	Denominación	Docentes	UA de pertenencia
1	Entorno Internacional	Dr. Ignacio De Angelis Dra. Ma. Fernanda Dimeglio	FCH
2	Régimen Aduanero y Despacho Internacional	DA Lisandro Nuñez	Externo
3	Metodologías de la Investigación de Mercados Internacionales	Lic. Ricardo Yozzi	FCE-UEUQ
4	Aspectos Legales y Contratos Internacionales	Abog. Ignacio López Invitado*	FCE Externo
5	Marketing Internacional	Lic. Guillermo Guadagna	FCE-UEUQ
6	Distribución y Logística Internacional	Lic. Ricardo Partal	Externo
7	Operatoria Financiera para Comercio Exterior	Lic. Esteban Piazza Invitados**	FCE Externos
8	Negociación Internacional con énfasis en el Mercosur	Lic. Gustavo Segré	Externo
9	Ciclo de Seminarios Optativos y Panel con Empresarios	Invitados Mg. Natalia Lorenzo Mg. Laura Rábago	Externos FCE FCE
10	Taller de elaboración del Trabajo Final Integrador (TFI)	Lic. Ricardo Yozzi	FCE-UEUQ

\* Debe ser un abogado formado en derecho internacional con conocimientos específicos de las normativas vigentes que regulan el comercio exterior.

\*\* Docente o Profesional externo que reúna los requisitos pertinentes. Debe acreditar experiencia en la operatoria bancaria de comercio exterior.