



Diplomatura Universitaria

Comercio Exterior



Esta Diplomatura se propone facilitar a los participantes de los conocimientos que le permitan comprender y ser operadores en la actividad de Comercio Exterior como área clave y estratégica para el desarrollo de nuestra economía en el presente y en el futuro.



Modalidad: Online

A través del Campus Virtual



**Del 8 de agosto al
14 de noviembre.**

Días jueves de 19 a 21 h

Destinado a:

Quienes estén interesados en desarrollar habilidades y conocimientos específicos en el Comercio Internacional, ya sean estudiantes o graduados de carreras afines, personas que se estén desempeñando en Comercio Exterior o que deseen comenzar una carrera laboral dentro del área.





Cronograma

Comprenderá 15 sesiones sincrónicas de 2 hs. Semanales vía Campus UMSA y, aproximadamente, 30 hs. de trabajo autónomo de los estudiantes (que consistirá en la lectura de documentos, visualización de videos, resolución de ejercicios, etc.). Además, los cursantes tendrán que presentar un trabajo final, que tiene una asignación de 20 horas asincrónicas a ser presentado dentro de los 14 días de finalizado el curso, sobre un tema a elegir, siguiendo las normas APA 7.

Carga total horaria: 80 horas.

El período de clases sincrónicas online abarcará **desde el jueves 8 de agosto hasta el jueves 14 de noviembre**, inclusive. El trabajo final se recibirá hasta el 28 de noviembre del 2024.

Cursada: Días jueves, en el horario de 19 a 21 h (hora de Argentina).



Objetivos

Objetivo General: Comprender los principios fundamentales y la importancia del Comercio Internacional en la economía global y del comercio exterior, incluyendo términos, conceptos, y normas claves para importar y exportar mercancías de manera eficiente.

Objetivos específicos:

- Comprender los aspectos logísticos del comercio exterior, incluyendo el transporte, almacenamiento y distribución de mercancías a nivel internacional.
- Conocer las herramientas digitales y tecnologías utilizadas en el comercio internacional para mejorar la eficiencia y la visibilidad en la cadena de suministro.
- Desarrollar habilidades de negociación efectivas y comprender la elaboración y gestión de contratos comerciales internacionales.
- Entender los aspectos financieros del comercio internacional, incluyendo la administración de riesgos cambiarios y el financiamiento de transacciones internacionales.
- Adaptar estrategias de marketing a contextos internacionales, investigar mercados globales y desarrollar campañas efectivas en un entorno multicultural.
- Desarrollar habilidades para analizar mercados internacionales, identificar oportunidades comerciales y evaluar riesgos asociados.
- Comprender los procesos de integración regional y la importancia de los tratados internacionales en el comercio internacional (MERCOSUR, ALADI, UE, etc).
- Incluir una comprensión práctica de cómo los Incoterms afectan las operaciones comerciales internacionales y cómo seleccionar el término adecuado según las necesidades y contextos específicos.
- Analizar las implicaciones éticas de las decisiones comerciales globales y explorar prácticas sostenibles para integrar la responsabilidad social corporativa en las operaciones internacionales.
- Aplicar los conocimientos adquiridos a través de estudios de casos y proyectos prácticos que simulen situaciones reales de comercio exterior.



Director: OSVALDO SCASSERRA

Doctor en Sociología. Actualmente, Director de la Consultora ACCIORA de Marketing Digital. Fue Director Institucional y Gerente General de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios. Presidente del Grupo de Cooperación Técnica del Mercosur por la Cancillería Argentina y Jefe de Gabinete de la Sub-Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de la Producción de la Nación. Vicepresidente para el Cono Sur, de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Industrias y Servicios (AICO)

Sub Director & Coord. Académico: Daniel Fortuna

Licenciado en Economía (UBA), Posgrado en Docencia Universitaria (UBA), MBA (UK – México). Actualmente se desempeña como Director de Estudios en el IPCAC. En la educación es Profesor en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y Profesor y Contenidista en la UK de México.

Profesores:

- Osvaldo Scasserra
- Daniel Fortuna
- Laura Sotelo
- Juan Carlos Barboza
- José Berra
- Fernando Landa





Programa

• **MÓDULO 1: CONCEPTOS DE COMERCIO EXTERIOR, (JOSÉ BERRA)**

Economía internacional y comercio exterior:

- Actores y documentos de comercio exterior
- Principales instrumentos y regímenes de comercio exterior

Marketing internacional:

- Comercialización e internacionalización de empresas
- Instrumentos de salida exportadora

• **MÓDULO 2: GESTIÓN, ADMINISTRACIÓN Y OPERATORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL (LAURA SOTELO)**

Incoterms y Logística Internacional:

- Definición, responsabilidades y alcances de los Incoterms. Logística y facilitación del comercio. Logística y su impacto en el medio ambiente.

Tecnología en el Comercio Exterior:

- Definición, responsabilidades y alcances de los Incoterms. Logística y facilitación del comercio. Logística y su impacto en el medio ambiente.

Regulaciones y Procedimientos Aduaneros:

- Instrumentos de defensa comercial. Barreras Arancelarias y no Arancelarias, Prohibiciones, Beneficios, Preferencias.

Valoración y clasificación de mercaderías:

- Definición e importancia de una correcta clasificación arancelaria. Tributos al comercio exterior en las destinaciones aduaneras.

• **MÓDULO 3: ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS INTERNACIONALES (JUAN CARLOS BARBOZA – JOSÉ BERRA)**

¿De qué tratan las finanzas Internacionales?

La macroeconomía global.

Introducción a los tipos de cambio y el mercado cambiario:

- Tipos de cambio en el largo plazo. Paridad de poder adquisitivo. Efecto Fisher.
- Tipos de cambio en el corto plazo. Paridad descubierta de tasas de interés.
- Volatilidad de los tipos de cambio flexibles. Overshooting.
- Tipo de cambio fijo.
- Controles de capitales.

Flujos de pago en una economía abierta:

- Producto, ingreso, gasto.
- Balanza de pagos.
- Riqueza externa.
- Flujos de pago en una economía abierta.

Instrumentos de pagos.

Zonas francas.

Problemas de oferta exportable y de demanda externa.

MÓDULO 4: ENFOQUE ESTRATÉGICO Y ÉTICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (LAURA SOTELO)

Integración regional:

- Mercosur, Aladi, Unión Europea.

Internacionalización de las empresas:

- Por qué y Para qué exportar. Análisis interno y externo de la empresa. Ventajas comparativas y competitivas genuinas y espurias. Matriz FODA. Herramientas de inteligencia comercial.

Estrategias e instrumentos para la inserción de las Pymes en el comercio internacional:

- Instrumentos y estrategias individuales y asociativos. Plan de exportación, investigación de mercados, competitividad. Inserción en cadenas globales de valor como estrategia de internacionalización.

Aspectos Éticos y Sostenibilidad en el Comercio Internacional:

- Compliance, códigos de ética. Responsabilidad Social Empresarial. Objetivos de Desarrollo Sostenible y avances hacia el 2030. El rol de los Organismos Internacionales.





Certificación

Trabajo final: dentro de los 14 días de finalizadas las clases sincrónicas. (20 hs)

Condiciones de Acreditación y Asistencia: La asistencia mínima requerida es de 75% de las clases con cámara encendida.

Aprobación del trabajo final.

Certificación: Se otorgará certificado digital universitario con la aprobación del trabajo final.



UMSA
UNIVERSIDAD
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO



inscripciones@umsa.edu.ar



+54 9 11 4169-9144



www.umsa.edu.ar