

QUILMES, 7 de diciembre de 2011

VISTO el Expediente Nº 827-1518/11, y

CONSIDERANDO:

Que por el mismo se propone la creación de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales.

Que la Universidad Nacional de Quilmes consolida su programación de posgrado mediante la creación de carreras de interés académico y profesional, vinculadas con las fortalezas con las que la Universidad cuenta en el campo de la investigación y la docencia de grado

Que es política de la Universidad Nacional de Quilmes estimular el desarrollo de estudios de posgrado bajo la modalidad de la educación virtual.

Que la problemática de los negocios internacionales se encuentra entre las que requieren una atención particular desde una perspectiva interdisciplinaria.

Que la problemática de la enseñanza universitaria y superior se encuentra entre las que requieren una atención particular de estudio e investigación desde el mismo sistema universitario

Que la Universidad cuenta con docentes investigadores y con perfil profesional de las distintas disciplinas que requieren el dictado del presente posgrado.

Que la Comisión de Asuntos Académicos del Departamento de Economía y Administración ha emitido despacho favorable.

Que el Estatuto de la Universidad Nacional de Quilmes, establece como función del Consejo Departamental proponer al Consejo Superior los planes de estudios de las carreras, títulos y grados académicos correspondientes, en el área de su competencia, (artículo 79º inc. i.).

Por ello,



**EL CONSEJO DEPARTAMENTAL
DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
RESUELVE:**

ARTICULO 1º: Proponer al Consejo Superior la creación de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales.

ARTICULO 2º: Proponer al Consejo Superior la aprobación del Plan de Estudios de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales que como Anexo forma parte integrante de la presente Resolución.

ARTICULO 3º.- Regístrese, elévese al Consejo Superior y archívese.

RESOLUCION (CD) Nº: 135/11

Dr. Alejandro Villar
Director
Departamento de Economía y Administración
UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES



ANEXO

ESTRUCTURA Y PLAN DE ESTUDIOS
ESPECIALIZACION EN COMERCIO INTERNACIONAL Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. Fundamentación

La Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales ha sido pensada por investigadores y docentes de diversas áreas disciplinares de la Universidad Nacional de Quilmes, y por ello propone un enfoque amplio y crítico sobre la complejidad del contexto internacional de los negocios, el rol y desarrollo para las empresas y la dinámica que el estado, como factor clave, puede y debe tener en las políticas y apoyo al desarrollo de los mismos.

El entramado de relaciones económico-políticas de los estados a nivel internacional, los profundos cambios que dicho entramado presenta, la aplicación de nuevas y viejas teorías del comercio, el esquema de negociaciones internacionales y aquellos aspectos propios de la operatoria aduanera y comercial no resultan meros aspectos del entorno de los negocios. En efecto, el escenario internacional se ha caracterizado por su dinamismo y mutación lo que configura un entorno mundial competitivo y cambiante; situación que impacta decididamente en el accionar empresario y obliga a un replanteo permanente del rol del estado en dicho esquema.

Las empresas tienen la necesidad de comenzar o profundizar sus operaciones internacionales, por cuanto, están soportando la creciente acción de competidores de terceros países, situación que conduce al estado a redefinir su relación con las empresas, y en ese sentido, seleccionar sus estrategias y acciones en ese contexto que contribuya a una mayor inserción internacional, seleccionar sus estrategias y acciones en ese contexto. También, no resulta menor el sesgo, estrategia y aporte que el estado haga en el proceso de administración de la internacionalización de su comercio.



Así, una visión de estado, empresa, ambiente internacional resultan ser las aristas de un triángulo que merece ser estudiado, analizado y comprendido para el accionar de mediano y largo plazo.

Con ese objetivo, con la dinámica de los nuevos desafíos que se imponen a empresas y estado, con la nueva agenda que incluye medioambiente, nuevas tecnologías, rol estatal, competencia y competitividad, alimentos y población, oportunidades y estrategias, la Especialización que se propone busca dar formación a los recursos humanos para, tanto en el sector público como en el privado, contar con las herramientas y pensamiento estratégico que sea capaz de mejorar la vinculación con los mercados en el complejo mundo del negocio internacional.

Dado el concreto esquema y dirección estratégica que se impone para estado y empresas, la Especialización propone dos orientaciones claras. Por un lado vinculadas a una dedicación mayor a la operación y accionar empresario. La otra (y siendo esto un aspecto único) una dedicación al rol, estrategia y dirección que el administrador de la cosa pública tiene en cuanto vinculación con el escenario internacional

En paralelo no resulta menor señalar los pilares medulares que sostienen la propuesta. La vinculación y auspicio en la investigación de los fenómenos y estructuras del negocio internacional resulta ser el primer pilar en la propuesta que se formula. Asimismo la vinculación intraclaustros con otras disciplinas y campo del conocimiento y carreras de postgrado y el enlace con universidades y profesores extranjeros resulta ser los otros dos pilares en los cuales se asienta esta propuesta en cuanto a su conceptualización.

La propuesta académica de creación de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales en el ámbito de la Universidad Nacional de Quilmes y del Programa Universidad Virtual de Quilmes, comprende la necesidad de atender a una importante demanda de graduados de distintas disciplinas interesados en avanzar en su carrera profesional o académica a través de la realización de un posgrado de carácter interdisciplinario que complemente su formación específica y que cuente con el dinamismo para permitir una amplia adaptabilidad a los constantes cambios que caracterizan al contexto de los negocios

internacionales. La formación se estructura tendiendo a encontrar una relación que aportará los contenidos teórico prácticos del plan de estudios incluyendo la generación de estrategias y la aplicación de instrumentos específicos que permitan la actuación en todos los ámbitos que comprenden al desarrollo del comercio internacional y los negocios internacionales y a la concreción mediante una eficiente definición de políticas públicas y sectoriales que apunten al desarrollo de economías regionales y locales con proyección internacional.

La propuesta descansa en la ventaja que presenta la Universidad y su campus virtual. En efecto la Universidad Nacional de Quilmes, y su Campus Virtual poseen una significativa trayectoria en educación superior en el campo de las ciencias sociales, ciencias de la educación, ciencias básicas y tecnológico-aplicadas; tanto en la formación de grado como posgrados. En este sentido la UNQ cuenta con dos ventajas. Por un lado, la existencia de sólidas áreas académicas en posgrados y equipo docente e investigadores especializados en la temática. Posgrados basados en la integración de distintas especialidades y líneas de investigación específicas, justifican la propuesta. Y por otro lado, una sólida experiencia de la Universidad Virtual de Quilmes que ofrece la posibilidad de contar con un programa que permite la modalidad en entornos virtuales en posgrado, gracias al desarrollo, desde hace más de una década, en nuevas tecnologías en formación superior.

Algunas líneas diferenciales:

Esta propuesta busca dotar a la Especialización de ciertos parámetros particulares entre los que cabe mencionar:

- ✓
- a) Conformación de un cuerpo de profesores internos de la UNQ, tanto de la modalidad presencial, como virtual, junto a un grupo de profesores particularmente interesados en integrar el plantel y un tercer grupo de profesores extranjeros que en forma de "visitantes permanente" permitan a la Especialización contar con una permanente actualización por vía de estos aportes.

- b) Vinculación con líneas de investigación de la propia universidad, así como de otras universidades locales, como internacionales en formatos de videoconferencias o debates similares sobre los resultados de estas investigaciones.
- c) Modalidad dual de titulación con dos orientaciones. Una destinada al ámbito privado y otra al ámbito público.
- d) Modalidad de cursada acentuada en lo Virtual, lo cual constituye un elemento altamente distintivo de otras ofertas de posgrados de esta naturaleza.
- e) Vinculación con otras maestrías y especializaciones de negocios internacionales de universidades extranjeras y nacionales, con objeto de promover la integración académica a la actual propuesta, la diversidad de escenarios posibles de formación de posgrado y una mayor flexibilidad de formación.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Crear una nueva generación de profesionales y agentes públicos que cuenten con las más modernas herramientas que les permitan implementar estrategias que den valor agregado a todos los procesos de la empresa y el rol del estado en el concierto de los negocios internacionales.

2.2. Objetivo específico

- Integrar la práctica y la teoría fundamental de los negocios internacionales a través del estudio de problemas reales y concretos y la conceptualización de los mismos en el marco de las nuevas teorías.
- Desarrollar las habilidades prácticas para manejar los procesos comerciales logísticos, y estratégicos de una empresa que funciona en un contexto internacional dinámico.
- Desarrollar las habilidades interpersonales para ejercer un liderazgo transformador y profundamente humanista con claros esquemas de pertenencia en cuanto al agente público.



- Dotar de habilidades para desarrollar oportunidades de negocios internacionales a partir de la identificación de oferta exportable y su proyección en mercados externos.
- Adquirir destrezas para decidir la forma de entrada y el proceso de negociación más adecuado en mercados externos.

3. Perfil del egresado

El egresado será un profesional que en su grado de Especialista estará capacitado para analizar y ejecutar las estrategias y tácticas que permiten abordar el mercado externo interactuar con otros agentes y fijar las pautas para el desarrollo de los negocios internacionales de las empresas. Asimismo estará capacitado para analizar y llevar adelante las políticas públicas vinculadas a la especialidad.

4. Destinatarios

Por el amplio espectro que cubre el área de los negocios internacionales, esta propuesta es de particular relevancia por un lado para, directores y gerentes de las áreas comerciales, de operaciones, producción, logística y distribución, tráfico, servicio al cliente, y negocios internacionales. Por otro lado es de relevancia para agentes públicos locales, provinciales y nacionales de las áreas involucradas con el negocio internacional.

Y en general a todos aquellos, ejecutivos y graduados universitarios en Comercio Internacional, Ciencias Económicas (Administración, Economía, Contador Público), Administración Pública, Derecho, Relaciones Internacionales, Comercialización, Logística y Transporte, entre otras, que desean obtener una formación global y amplia en negocios internacionales, tanto en su faz de administración empresarial, como en la gestión pública.

V Profesionales con experiencia en la función pública relacionada con la promoción del comercio exterior, legislación, gestión de empresas, emprendimientos u organismos locales, provinciales, nacionales o internacionales así como también asociaciones gremiales que acrediten título universitario afín.

Funcionarios y profesionales que ejercen, en mayor o menor medida, responsabilidades intermedias o superiores en el ámbito de la actuación de la administración pública y privada en general.

5. Metodología

La formación de los estudiantes estará centrada en la articulación entre los conocimientos propios del campo de estudio, la experiencia profesional previa y la aplicación de los saberes adquiridos en casos concretos. En este marco, la propuesta académica se estructura alrededor de:

- El desarrollo de los aspectos medulares de cada temática mediante exposición, discusión y uso de técnicas variadas que promuevan la apropiación del conocimiento.
- La articulación de conocimientos y experiencia, con el uso de estrategias que faciliten el intercambio entre la teoría y la práctica, con vistas a su mutuo enriquecimiento. Serán parte de esta estrategia las exposiciones, los debates, la consulta bibliográfica y, fundamentalmente, el estudio de casos.
- La adquisición de pericia mediante el trabajo por proyectos, análisis de casos y resolución de situaciones problemáticas. Esta dimensión del saber hacer requiere poner el acento en las aplicaciones en contextos específicos. Serán también parte de esta estrategia; el trabajo colaborativo, los trabajos de campo y la formulación de propuestas de optimización, entre otros.
- La formación orientada a la capacidad de tomar decisiones en torno a situaciones problemáticas del escenario internacional en el que se desarrollan los negocios internacionales, las estrategias de internacionalización de las empresas locales y el cumplimiento de normas, entre otros. En este aspecto se destacan las estrategias que fortalezcan los procesos decisorios y la evaluación de sus consecuencias, tales como simulaciones, debates, discusiones, formulación de normas de procedimiento, instructivos para analizar casos y entrevistas en organismos públicos o privados.

Por ello, las actividades académicas que componen la carrera están articuladas en acciones teóricas, teórico-prácticas y de discusión.

Los profesores responsables del dictado de los cursos y talleres podrán solicitar la presencia en sus aulas virtuales de otros profesores que, en carácter de invitados, con similares antecedentes académicos y profesionales, puedan ser relevantes para el desarrollo de las temáticas teóricas, la comunicación de investigaciones y la presentación de planteos metodológicos y técnicos vinculados con los contenidos particulares a tratar.

La estructura académica contará además con un sistema de tutorías académicas que tiene como objetivo central guiar al alumno en el proceso de elección de cursos y desarrollo de su propuesta de tesis.

Algunas características de la modalidad:

- Clases virtuales, tutorías personalizadas, solución de casos prácticos, conferencias y seminarios mediados a través del Campus Virtual.
- Asesoría y acompañamiento docente a través del Internet para complementar los trabajos finales.
- Participación activa en clases y grupos interdisciplinarios que permiten compartir experiencias y enriquecer el contenido de las sesiones y del aprendizaje.
- Análisis de problemas relevantes y casos exitosos en cada una de las áreas.
- Sistema de evaluación a través de exámenes, trabajos prácticos y de investigación mediados a través de entornos virtuales de aprendizaje.
- Conferencias virtuales de docentes destacados invitados del exterior y del plano nacional integrarán la dinámica de la Especialización.

5.1. Condiciones de aprobación:

✓ La aprobación de la Carrera de Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales supone la plena participación durante el desarrollo de las clases virtuales (en foros de debate y mediante las instancias de comunicación que disponga el/los docente/s de cada curso), la presentación adecuada y aprobación de los 9 (nueve) trabajos y/o tareas obligatorias solicitadas por los responsables académicos de los 9 (nueve) Cursos y los 2 (dos) Seminarios propuestos y la presentación del Trabajo Integrador Final.



Todos los cursos, como parte de los procesos de enseñanza y de aprendizaje, tendrán incorporado el mismo sistema de evaluación. La calificación será numérica dentro de la escala del uno (1) al diez (10). La aprobación será con un mínimo de seis (6).

5.2. Duración:

Se estima una duración de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales de dos (2) años.

5.3. Modalidad de dictado:

Los estudiantes de especialización podrán desarrollar sus actividades académicas en las modalidades presencial y no presencial en entornos virtuales de aprendizaje, según surja de la oferta académica anual y de sus intereses específicos de la Carrera de Especialización. El dictado de la modalidad virtual se desarrollará utilizando el campus ofrecido por el Programa Universidad Virtual de Quilmes, debiendo cumplimentarse los contenidos mínimos y las cargas horarias mínimas establecidas para los cursos y seminarios que integran el Plan de Estudios.

La conformación de la oferta académica dependerá de las necesidades académicas de la Especialización.

Adicionalmente, se plantea la realización de actividades complementarias y optativas de carácter presencial como conferencias y seminarios con el fin de profundizar los vínculos con los alumnos.

6. Requisitos de ingreso y condiciones de admisión.

Como condiciones de admisión la Especialización propone los requisitos establecidos en las normas que regulan los postgrados, y en particular los siguientes:

- V
- a) ser graduado universitario con título de grado final expedido por una Universidad Nacional, Universidad Provincial o Universidad Privada reconocida por el Poder Ejecutivo Nacional, correspondiente a una carrera con al menos cuatro (4) años de duración;

- b) en caso de poseer título no universitario de 4 años y demostrar antecedentes suficientes, el Comité Académico de Especialización podrá eventualmente aprobar el ingreso, proponiendo un plan de cursos complementarios;
- c) ser graduado universitario con título de grado final expedido por una universidad extranjera reconocida por las autoridades competentes de su país, previa evaluación de sus estudios por el Comité Académico de Especialización. La admisión del candidato no significará en ningún caso la reválida del título de grado;
- d) ser aceptado por el Comité Académico de Especialización. Para el proceso de selección se aplican los criterios de admisión establecidos por el Comité Académico de Especialización:
 - evaluación de antecedentes académicos y profesionales;
 - aprobación de un test introductorio;
 - evaluación de la entrevista (presencial y/o virtual).
- e) es requisito que los postulantes posean capacidad de lecto-comprensión de idioma inglés y manejo básico de herramientas informáticas básicas (procesador de textos, planilla de cálculo, correo electrónico, etc.)

En todos los casos, se realizará una evaluación de los postulantes a ingresar para determinar el grado de correspondencia entre su formación, su trayectoria y los requisitos de la carrera. La evaluación se realizará a través del análisis de antecedentes, entrevistas y, en caso de ser necesario, la realización de un coloquio que estará a cargo del Comité Académico y del Director.

✓ El Director y el Comité Académico, en aquellos casos que lo consideren necesario, podrán recomendar la realización de cursos complementarios, organizar cursos de equiparación o actividades de auto aprendizaje para aquellos aspirantes que requieran profundizar o actualizar sus conocimientos en la materia.

En el caso de la Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales, de ser necesario, el alumno tendrá una instancia presencial: la entrevista de admisión.

7. Equipo de dirección y funciones

7.1. Director:

Son sus funciones:

- Ejercer la Dirección de la carrera;
- Planificar la oferta académica anual del posgrado;
- Coordinar la planificación y desarrollo de la especialización;
- Representar a la Especialización en las diferentes instancias institucionales, internas o externas;
- Proponer la nómina del personal docente de cada curso o seminario para su aprobación por el Consejo Superior;
- Designar los tutores académicos;
- Controlar el adecuado desarrollo académico del posgrado a su cargo;
- Resolver dentro de sus atribuciones, cualquier cuestión urgente vinculada al desarrollo académico de la carrera.

7.2. Coordinador Académico:

Son sus funciones: colaborar con la Dirección en planificación, organización y supervisión de la carrera.

7.3. Tutor Académico:

Los estudiantes de especialización contarán con un tutor académico que los orientará respecto de la inscripción, la selección de seminarios, la agenda del programa, etc. La principal función, sin embargo, será:

- Realizar un seguimiento y tutoría respecto a todas las cuestiones de índole académica relativas a su trayectoria en la Especialización y de la evaluación final;
- Contribuir a la mejora en el desempeño de los/las estudiantes;
- Contribuir al cumplimiento de la agenda de evaluación final de cada curso;
- Orientar al estudiante en la elección del/la Director/a de Tesis;
- Informar periódicamente al Comité Académico de Especialización sobre el desempeño académico de los/las estudiantes;



- Informar periódicamente al Comité Académico de Especialización sobre el desempeño académico de los/las becarios/as;

Por lo tanto, los tutores deberán ser a su vez especialistas en el campo de los contenidos que la propuesta de posgrado aborda.

7.4. Comité Académico

Formado por el Director de la Especialización, el Coordinador Académico y tres Docentes de la UNQ designados por el Consejo Superior a propuesta de la Dirección.

Son sus funciones:

- Estudiar los antecedentes de los aspirantes.
- Entrevistar a los aspirantes y examinar su capacidad según los criterios establecidos para la admisión en la reglamentación respectiva.
- Dictaminar sobre la aceptación o el rechazo de los aspirantes.
- Designar a los/las Consejeros/as de Estudios y/o Tutores/as.
- Designar a los Directores y/o Codirectores de Tesis de cada aspirante.
- Acreditar Cursos Especiales realizados o a realizar por el estudiante de especialización en otras instituciones académicas.
- Proponer a la Secretaría de Posgrado el jurado que dictaminará sobre las tesis en examen.
- Resolver sobre todas las tramitaciones de licencias o excepción.
- Evaluar las inconductas graves referidas al desempeño académico, las que podrán dar lugar a la aplicación de sanciones que podrían llevar a la extinción del vínculo con la Especialización, actuando de acuerdo con las disposiciones reglamentarias vigentes en la Universidad Nacional de Quilmes.

8. Estructura curricular del Plan de Estudios

8.1. Introducción: Factores diferenciales propuestos

La propuesta de especialización que se expresa busca conjugar las fortalezas de UNQ, tanto de su cuerpo docente, como en la calidad de su oferta de grado en Comercio Internacional, y, particularmente, en el marcado posicionamiento que tiene la UNQ a través de la Universidad Virtual de Quilmes, y

su posible ofrecimiento a través de la modalidad virtual; y las posibles implicancias en la preparación, difusión y puesta en funcionamiento de este tipo de oferta de posgrado.

Luego del análisis y consideraciones de los elementos antes expresados, en base a experiencias concretas de maestrías y especializaciones bajo la modalidad virtual de la UNQ y su posible adecuación a ésta, se esbozan los lineamientos principales, los cuales pretenden dar respuesta a los cambios y dinámicas que el mundo presenta en el contexto internacional y al rol de la universidad en el mismo.

8.2. Organización y estructura curricular:

Para obtener el título de Especialista en Comercio Internacional y Negocios Internacionales (en sus dos orientaciones) el estudiante de especialización deberá aprobar 9 (nueve) Cursos trimestrales de 36 hs (324 hs. totales), la realización de al menos 60 horas de seminarios intensivos y la aprobación de un trabajo final integrador. Para la realización de este último, el alumno contará con un plazo máximo de 2 años. Sólo excepcionalmente, y por razones fundadas, se autorizará una prórroga de hasta seis meses adicionales al plazo establecido.

Una vez acreditados las materias de los núcleos y la orientación, el alumno ingresa a la fase de realización del Trabajo Integrador de Especialización:

- Taller integrador para la Especialización:

Se organizará en torno a problemas que se abordarán integrando los conocimientos adquiridos en los cursos de los núcleos básico y obligatorio.

8.3. Estructura curricular Especialización

1. Total Cursos: 9 (total 324 horas, 36 horas cada uno)

1.1 Núcleo de Cursos básicos obligatorios ambas orientaciones: 6 (216 horas)

1.2 Núcleo de Cursos orientados a cada especialización: 2 (72 horas)

1.3 Núcleo de Cursos electivos: 1 (36 horas)

2. Seminario intensivos 60 horas, podrán tomarse fuera de la UNQ

Total horas Especialización: 384



8.4. Orientaciones

La Especialización en Comercio Internacional y Negocios Internacionales ofrecerá dos orientaciones, a saber en:

- a. Negocios e Internacionalización de la Empresa
- b. Organización Pública

8.5. Integración vertical del plan propuesto

ESQUEMA DE POSGRADO		
Núcleo de cursos obligatorios ambas orientaciones		
ESPECIALIZACIÓN		
6 Cursos. 36 horas c/u. Total = 288 horas		
CINI101	Administración operativa del comercio internacional I	36 horas
CINI102	Administración operativa del comercio internacional II	36 horas
CINI103	Derecho y negociación	36 horas
CINI104	Economía internacional	36 horas
CINI107	Mercados, tendencias y consumidores	36 horas
CINI108	Tecnologías y mercados	36 horas

Núcleo de cursos orientado para la Especialización			
Cursos orientados Negocios e Internacionalización de la Empresa		Cursos orientados a Organización Pública	
2 Cursos. 36 horas c/u = 72 horas		2 Cursos. 36 horas c/u = 72 horas	
CINI201	Dirección estratégica de organizaciones y empresas	CINI203	Cambios económicos y políticos en el entorno internacional
CINI202	La internacionalización de empresas	CINI204	Producción local, competitividad e inserción internacional

Núcleo de cursos electivos para Especialización		
<p>Los cursos que componen la oferta del núcleo de electivos son un listado de cursos posibles, lo que <u>no implica</u> que todos ellos se oferten en todos los periodos de clase, pudiendo el Comité Académico de Especialización reemplazarlos o incorporar otros según la disponibilidad docente y la demanda académica</p>		
ESPECIALIZACIÓN		
1 Cursos. 36 horas c/u = 36 horas		
CINI201	Dirección estratégica de organizaciones y empresas	36 horas
CINI202	La internacionalización de empresas	36 horas
CINI203	Cambios económicos y políticos en el entorno internacional	36 horas



CINI204	Producción local, competitividad e inserción internacional	36 horas
CINI105	Finanzas, empresas y mercados	36 horas
CINI106	Mercados y accesos	36 horas
CINI301	Aspectos operativos y normativos del comercio exterior.	36 horas

Seminarios para Especialización			
Especialización: Total 60 horas.			
Procurarán contribuir a la formación del especialista, estimulando a la reflexión, crítica discusión sobre una diversidad de temas que encuentran estrecha relación con desarrollo del concierto internacional de los negocios internacionales, según la orientación escogida por el alumno.			
Orientados a Negocios e Internacionalización de la Empresa		Orientados a Organización Pública	
CINI402	Seminario: Emprendimientos en negocios internacionales (30 horas)	CINI404	Seminario: El rol del administrador público en el concierto del comercio internacional (30 horas)
CINI403	Seminario: Los nuevos negocios para la argentina en el contexto mundial (30 horas)	CINI405	Seminario: La estrategia y la inteligencia pública en la administración del comercio internacional (30 horas)

Curso de Metodología	
(optativo para los alumnos de Especialización)	
CINI401	Metodología para la elaboración de producción de tesis ó trabajo integrador (60 horas)

9. Contenidos mínimos

Administración operativa del comercio internacional I

Las operaciones aduaneras en importación y exportación. Intervenciones administrativas. Las formas de administración del comercio y su implicancia práctica. Obstáculos y LNA. Comercio desleal: la OMC respecto al dumping, salvaguardias, subsidios a las exportaciones y los derechos compensatorios. 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 y determinación de precio de exportación. Precios de transferencia. Otras formas avanzadas de operación y administración del comercio internacional.

Administración Operativa del Comercio Internacional II

Logística de la Distribución Física Internacional (DFI). Servicios complementarios del transporte y su interacción en la cadena de la DFI. El transporte. Formas de transporte y vinculación con los mercados. Forma de pago del transporte. Estiba. Transporte interno. El rol del Agente de Transporte Aduanero y del Despachante de Aduanas. Seguros. Los riesgos a cubrir. Los distintos tipos de pólizas y los factores que determinan el costo de la misma. Aplicación. Seguros internacionales. El seguro en los distintos medios de Transporte. Seguro de Mercaderías, Caucción y Seguro de Crédito a la exportación. Usos y Documentos.

Aspectos operativos y normativos del comercio exterior

Requisitos operativos básicos: clasificación aduanera, Valoración de las mercaderías en aduana y verificación en aduana. Operaciones y recaudos. Ley 22415. Decreto 1001/82. El código aduanero: disposiciones generales. Regímenes especiales y avanzados. Destinaciones aduaneras de exportación e importación. Usos. Zona Franca. Territorio Aduanero General y Especial. La declaración comprometida en Aduana. Circuitos de una operación de exportación e importación. Aduanas: La organización Aduanera. Funciones. Facultades. Regímenes de promoción del comercio exterior.

Cambios económicos y políticos en el entorno internacional

✓ Presentación de un sistema de relación para comprender el proceso de la internacionalidad, la formación de escenarios y los negocios que en los mismos se presentan. Procesos de Integración Económica y Política: Unión Europea, ALADI, Mercosur, ASEAN. Política internacional y Economía Internacional. Las raíces históricas. Globalización, Regionalización y competencia por país. Los bloques y la integración. Formación de espacios competitivos. Cambios en las direcciones y paradigmas de comercio. La crisis como catalizador de los procesos de integración. La crisis económica internacional y su impacto en el intercambio de bienes y servicios.



Derecho y negociación

Principios de derecho internacional. Importancia. Organización. Público y privado. Las seguridades del negocio internacional. Ámbitos. Jurisdicción y competencia. Solución de conflictos. Contratos de aplicación internacional. Arbitraje. La negociación como solución de conflictos. Técnicas de negociación por intereses. Las negociaciones comerciales internacionales, regionales y multilaterales. Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), Servicios.

Dirección estratégica de organizaciones y empresas

La administración y la dirección. Política y estrategia de producción orientada a la internacionalización de la empresa. Organización de un departamento de comercio exterior: su relación con el resto de las áreas de la empresa. Personal. Objetivos en materia de personal. Política de personal. Planeamiento de la producción. Planeamiento y control. Objetivos del planeamiento y control. Sistemas de información para la administración y sistemas de información para la dirección. Sistemas de apoyo para la decisión. Planeamiento estratégico de sistemas. Decisión: concepto. Componentes de la decisión. Clasificación de las decisiones. Decisiones no programadas - semiprogramadas y programadas. Decisiones estratégicas, tácticas y operativas. Proceso lógicos para la toma de decisiones. Resolución de problemas. Métodos para analizar y resolver problemas. Toma de decisión. Pasos del proceso. Técnicas. El objetivo del empresario: de la competitividad a la competitividad sustentable. Estrategia competitiva. Análisis de las fuerzas competitivas. Ventajas competitivas de la empresa. El liderazgo.

Economía Internacional

✓ Comercio Internacional y sus efectos sobre la economía; términos de intercambio, industria naciente, distribución del ingreso, competitividad y productividad. Aranceles y restricciones al comercio internacional, tipos y efectos sobre el bienestar. Sistemas cambiarios; tipo de cambio fijo, variable, controlados. Balanza de pagos; ajustes. Divisas, tipo de cambio, ajuste del tipo de cambio y la balanza de pagos.



Finanzas, empresas y mercado

Mercados y empresas. La empresa, el mercado y las finanzas. Formas de financiar empresas y operaciones. Formas modernas. Organización de los sistemas de financiación. Fuentes de financiación internacional. Esquemas y evaluación de riesgos del financiamiento a las actividades de exportación, de importación y a los proyectos de inserción en nuevos mercados. Elementos esenciales de las finanzas. Mercados del dinero, swaps, futuros, opciones en el mercado de divisas y bonos. Definición, valuación y cálculo de rendimientos de Bonos y Obligaciones Negociables. Proyectos de inversión. La evaluación de proyectos de cartera. Formas y riesgos. Los métodos de evaluación de riesgo aplicado a los negocios. Análisis de riesgo para la toma de decisión. Riesgo financiero y económico. Sustentabilidad de proyectos. Formulación de plan de negocios.

La internacionalización de empresas

Criterios para la detección del potencial de internacionalización de una empresa: ¿Qué es la capacidad exportadora? ¿Puede medirse?; Variables a considerar: motivaciones, grado de compromiso con la internacionalización, recursos disponibles, características del sector y el producto, barreras del sector y de los mercados objetivos; Factores críticos: motivación, operativa internacional, recursos disponibles, experiencia acumulada, producto adecuado, expectativas adecuadas, información disponible, barreras existentes, capacidad de precios razonables, compromiso del equipo directivo.

Mercados y accesos

Los nuevos mercados. El mapa mundial de la producción y el consumo. Las tendencias aplicables a la administración de los mercados. BRIC. Los BRIC y el nuevo reordenamiento internacional. Los BRIC y el Mercosur. El nuevo desarrollo de los países emergentes. Una nueva lógica de intercambio comercial: el eje sur-sur. Acceso a los nuevos mercados. Normas de acceso. El medioambiente. Debate prospectiva. Los nuevos esquemas del comercio. Biotecnología y comercio. Relación de las economías emergentes con la Unión Europea y EE.UU.



Mercados, tendencias y consumidores

De la exportación a la definición de negocios para el consumidor. Del marketing local al marketing global. Variables controlables e incontrolables. Planeación estratégica. Misión. Definición del Negocio. Análisis del contexto. El Plan de marketing. Sistema de información para el comercio y los negocios internacionales. Identificación de la competencia. Ventaja competitiva. Segmentación. Segmentación de mercados y consumidores

Producción local, competitividad e inserción internacional

La producción local y su incorporación a las cadenas nacionales, regionales y globales. Nuevas formas de organización de la producción: Cadenas globales y regionales de valor. Cadenas globales y regionales de valor (CGV). Tipos de CGV y formas de organización de la producción. La estructura del comercio exterior argentino y sus potenciales ventajas competitivas. Cambios y continuidades en el comercio exterior argentino de las últimas décadas. Composición del comercio exterior argentino: principales socios y complejos. Exportaciones no tradicionales: valor agregado, tecnología y diferenciación. Tendencias prospectivas para la Argentina.

Tecnología y mercados

La tecnología y los mercados. La Conectividad física y cultural. Tecnología de información y tecnología de vinculación física y cultural. La tecnología y la promoción comercial. Internet como fuente de inteligencia competitiva; Herramientas TIC para el comercio exterior: eficiencia y agilización de procesos, bases de datos, publicidad, redes sociales. E-commerce, e-business.

ORIENTACIÓN: NEGOCIOS E INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

Metodología y Taller de Trabajo final

La materia se complementa impartir conceptos y elementos metodológicos para la producción científica y un régimen de tutoría y apoyo para la presentación del trabajo final, colaboración en la selección de temas

Cursos electivos: Se cursa la materia optativa sobre una selección que el estudiante debe realizar de una oferta de materias propuestas que se cursan en otras maestrías o especializaciones, pudiendo ser estas de la Universidad Nacional de Quilmes o de otras Universidades nacionales o extranjeras.

Seminario: Emprendimientos en negocios internacionales (taller): son cursos talleres con un marcado perfil hacia la orientación escogida por el alumno, la cual podrá modificarse en función del experto convocado para este seminario y temas de actualidad relacionados con el tópico.

Seminario: Los nuevos negocios para la argentina en el contexto mundial: son cursos talleres con un marcado perfil hacia la orientación escogida por el alumno, la cual podrá modificarse en función del experto convocado para este seminario y temas de actualidad relacionados con el tópico

ORIENTACIÓN: ORGANIZACIÓN PÚBLICA

Metodología y Taller de Trabajo final

La materia se complementa impartir conceptos y elementos metodológicos para la producción científica y un régimen de tutoría y apoyo para la presentación del trabajo final, colaboración en la selección de temas

Cursos electivos: Se cursa la materia optativa sobre una selección que el estudiante debe realizar de una oferta de materias propuestas que se cursan en otras maestrías o especializaciones, pudiendo ser estas de la Universidad Nacional de Quilmes o de otras Universidades nacionales o extranjeras.

✓ Seminario: La estrategia y la inteligencia pública en la administración del comercio internacional: son cursos talleres con un marcado perfil hacia la orientación escogida por el alumno, la cual podrá modificarse en función del experto convocado para este seminario y temas de actualidad relacionados con el tópico.



Seminario: El rol del administrador público en el concierto del comercio internacional: son cursos talleres con un marcado perfil hacia la orientación escogida por el alumno, la cual podrá modificarse en función del experto convocado para este seminario y temas de actualidad relacionados con el tópico.

10. Requisitos para la obtención de los títulos

La tarea fundamental del candidato a la Especialización es contar con la aprobación de la totalidad de los cursos y seminarios previstos en la misma y la realización de un Trabajo individual Final Integrador que signifique un adiestramiento en materia profesional. La aprobación de este trabajo le otorgará el título de Especialista. El Trabajo de Integración Final consiste en el desarrollo de una monografía o en un proyecto de práctica profesional realizado sobre una temática seleccionada por el/la estudiante vinculada a los estudios de la Carrera de Especialización, cuya pertinencia requiere de la aprobación del Director de la Especialización. El objetivo del trabajo es la aplicación de conocimientos y competencias propias del campo disciplinar de referencia.

ANEXO RESOLUCION (CD) N°: 135/11

Dr. Alejandro Villar
Director
Departamento de Economía y Administración
UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES