

UNIVERSIDAD CATÓLICA “NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCIÓN”

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

## COMERCIO INTERNACIONAL

# Programas de Estudios

AÑO 2013  
TERCER CURSO

### PRIMER SEMESTRE

Matemática Financiera  
Procesos, Sistemas y Estructuras Organizacionales  
Contabilidad de Costos  
Legislación Tributaria y Aduanera  
Eclesiología  
Gestión Bancaria y de Seguros  
Administración de Empresas Multinacionales

### SEGUNDO SEMESTRE

Macroeconomía  
Sacramentos  
Gestión Presupuestaria  
Entidades de apoyo al Comercio Internacional  
Taller de Casos Prácticos (AA)  
Inglés Técnico I  
Aspectos Legales del Comercio Internacional  
Gestión y Práctica Aduanera

MATEMÁTICA FINANCIERA  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – Primer semestre
Área de formación	Básico
Materia/módulo	MATEMÁTICA FINANCIERA
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

En la actualidad el estudio de la Matemática Financiera constituye una de las áreas más útiles e interesantes de la Matemática Aplicada, pues todo el mundo aspira a lograr el máximo beneficio, ya sea como comprador o como inversionista, con el mayor rendimiento.

Es de mucha utilidad, pues la realidad financiera actual demanda cada vez más de personas capacitadas, tanto para asesoría como para orientación apropiada para quienes desean prestar dinero o a los que desean invertirlo.

Es una herramienta importante tanto para los administradores, contadores, actuarios, economistas y hombres de negocios.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

. Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone proveer al alumno de modelos matemáticos que le permita interpretar y resolver operaciones financieras relacionadas con la inversión y el crédito.

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

- Comprende los factores que intervienen en el cálculo del interés y la deducción de formulas para la solución de problemas, con cálculo de valores futuros y presentes, intereses, tasa de intereses tasas nominales, tasas efectivas, tasas equivalentes, tasas reales y tiempo
- Resuelve ecuaciones de valores equivalentes.
- Explica conceptos relativos a la operación de descuento de documentos y deducir formulas que permitan calcular valor nominal del documento, valor actual, descuento practicado, tiempos, la relación entre tasas de descuento y tasas de interés y sustitución de documentos.
- Calcula el valor del documento a la fecha de vencimiento
- Explica los factores que intervienen en el cálculo de las operaciones de descuento bajo el régimen de interés compuesto.
- Identifica, define y clasifica los diferentes tipos de rentas ciertas sincrónicas, así como el manejo de los diferentes factores que intervienen en las rentas.
- Calcula valores actuales, valores futuros, cuotas, tasas y plazos de una renta.
- Reflexiona sobre los principales sistemas de amortización de préstamos vigentes en el mercado financiero paraguayo.
- Justifica los métodos para calcular el valor de las cuotas, el monto del préstamo, el saldo de la deuda en un determinado periodo, plazos y tasas de interés, así como la confección del cuadro o tabla de amortización o servicio de a deuda.
- Analiza las principales técnicas de medición de la rentabilidad de un proyecto de Inversión.
- Utilizando el concepto de la TIR determinar el costo financiero de cualquier sistema de amortización.
- Explica la información básica que las empresas deben presentar a las entidades financieras antes de solicitar una línea de crédito o préstamo, así como los pasos a seguir para contactar con los mismos y la administración de las líneas de crédito otorgadas a la compañía.

#### **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: INTERES SIMPLE Y COMPUESTO**

Interés simple. Concepto. Definición de variables. Deducción de Formulas. Calculo del monto o valor futuro. Calculo del capital inicial o valor actual. Calculo de los intereses. Calculo de la tasa de interés. Calculo del tiempo. Principio de equivalencia financiera. Ejercicios.

Interés compuesto: Concepto. Definición de variables. Deducción de fórmulas. Calculo del monto o valor futuro. Calculo del capital inicial o valor actual. Calculo de intereses. Tasa de interés nominal. Tasa de interés proporcional. Tasa de interés efectiva. Tasa de interés equivalente. Tasa de interés real. Principio de equivalencia financiera.

## **UNIDAD II: DESCUENTOS**

### **DESCUENTO COMERCIAL**

Concepto. Definición de variables. Deducción de fórmulas. Cálculo del valor nominal del documento. Cálculo del valor actual o liquidado del documento. Cálculo del descuento. Cálculo de la tasa de descuento. Equivalencia financiera y sustitución de documentos. Ejercicios.

### **DESCUENTO RACIONAL**

Conceptos básicos, deducción de fórmulas y aplicación a ejercicios específicos, dado que la operación de descuento racional es de aplicación muy restringida. Cálculo del descuento

### **DESCUENTO COMPUESTO**

Concepto. Definición de variables. Cálculo del valor nominal del documento. Cálculo del valor actual del documento. Cálculo del descuento practicado. Sustitución de documentos. Ejercicios.

## **UNIDAD III: RENTAS**

**RENTAS.** Renta cierta, temporaria, inmediata, periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos vencidos.

Renta cierta. Temporaria, inmediata, periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos adelantados.

Renta cierta, temporaria, diferida, periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos vencidos.

Renta cierta, temporaria, diferida, periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos adelantados.

Renta cierta, temporaria, anticipada (imposición), periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos vencidos.

Renta cierta, temporaria, anticipada (imposición), periódica (sincrónica), de cuotas constantes y pagos adelantados. Ejercicios.

Renta perpetua, inmediata, de cuotas constantes y pagos vencidos.

Renta perpetua, diferida, de cuotas constantes y pagos vencidos. Ejercicios

## **UNIDAD IV: SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS**

### **SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS**

Sistema Francés. Casos particulares del sistema Francés con periodo de diferimiento

Durante el periodo de diferimiento se abonan los intereses. Los intereses correspondientes al diferimiento se capitalizan

Sistema Francés. Tasa de interés variable. Sistema Francés. 13 cuotas en el año

Sistema Alemán

Sistema de Tasa de Interés Flat o Directa

## **UNIDAD V: TASA INTERNA DE RETORNO y VALOR PRESENTE NETO**

**TASA INTERNA DE RETORNO(TIR) y VALOR PRESENTE NETO (VAN)**

Tasa interna de retorno (TIR). Valor Presente Neto (VPN). Ejercicios.

### **ANÁLISIS DEL COSTO DE LA DEUDA**

Construcción del cuadro de amortización de préstamos y cálculo de tasas de intereses nominales y efectivos sobre saldos de amortizaciones. Ejercicios.

## **UNIDAD VI: ASPECTOS PRÁCTICOS PARA SOLICITAR LINEAS DE CRÉDITOS O PRÉSTAMOS EN INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Aspectos prácticos para solicitar líneas de créditos o préstamos en instituciones financieras

## **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

Se aplicarán métodos deductivos con aplicación de técnicas expositivas, técnicas de discusión.

Se enuncian y explican conceptos, las deducciones algebraicas se acompañan de ejemplos numéricos con el fin de disminuir la dificultad que habitualmente se presenta con el uso de símbolos, su aplicación a las operaciones financieras y su relación con las finanzas de la empresa considerando que la matemática financiera constituye un conjunto de herramientas propias de las finanzas, necesarias en la operación y en las decisiones de los negocios.

Los conceptos se asocian con casos prácticos buscando que los alumnos no solo trabajen con la teoría si no practicando con la realidad.

El procedimiento para resolver un ejercicio debe ser lo más simple y claro posible y comprende los siguientes pasos: enunciado, línea de tiempo equivalente, definición de variables, ecuación de valor, formulas y reemplazo en la formula.

### VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1° Examen parcial	:	15 %
2° Examen parcial	:	15 %
Trabajo Práctico	:	10 %
Examen final	:	60 %
Total	:	100 %

### IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS

#### Básica

Murioni Oscar y Ángel Trossero "*Tratado de Calculo Financiero*". Editorial Tesis - Argentina.

Villalobos José Luis Villalobos "*Matemáticas Financieras*". Prentice Hall.

Díaz Mata y Aguilera Gómez "*Matemáticas Financieras*". Mc Graw Hill.

LincoyanPortus "*Matemáticas Financieras*". Mc Graw Hill.

Jiménez Antonio y Miguel Jiménez "*Matemáticas Financieras y Comerciales*". Mc Graw Hill.

#### Complementaria

Cissel, Cissel y Flaspohler "*Matemáticas Financieras*". CECSA.

**PROCESOS, ESTRUCTURAS Y SISTEMAS ORGANIZACIONALES  
PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 1er semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>PROCESOS, ESTRUCTURAS Y SISTEMAS ORGANIZACIONALES</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

La asignatura planteará, desde la perspectiva de una visión general, los lineamientos de los procesos, estructuras y sistemas organizacionales, enfatizando en el fundamento teórico y práctico administrativo en un escenario cambiante, globalizado y altamente competitivo. Además, se dará la debida importancia en la aplicación de las técnicas y normas internacionales que regulan la elaboración de estructuras de organización, procedimientos administrativos, proceso de organización o reorganización, elaboración de manuales, diseño y control de formularios, así como el estudio del ordenamiento funcional del espacio físico.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone lograr que los alumnos tomen conocimiento y sepan aplicar las técnicas y normas internacionales que regulan la elaboración de estructuras de organización, procedimientos administrativos, proceso de organización o reorganización, elaboración de manuales, diseño y control de formularios, así como el estudio del ordenamiento funcional del espacio físico.

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Maneja adecuadamente conceptos teórico-prácticos de la función de organización, sistemas y métodos para aplicarlos a la actividad general.

Aplica los principios que rigen el proceso de organización o reorganización administrativo para garantizar el éxito de la gestión empresarial.

Conoce y diseña representaciones gráficas para procesos administrativos

Se familiariza con los Manuales administrativos para comprender en forma integral el proceso administrativo.

Conoce las técnicas para la elaboración y control de formularios y los emplea convenientemente

Aplica normas básicas para el ordenamiento físico de oficinas

Aplicar tecnologías de la información y comunicación

Actuar con responsabilidad y compromiso

Expresarse con propiedad en forma oral o escrita

#### **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: LA FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN, SISTEMAS Y MÉTODOS**

Antecedentes sobre Organización y Métodos.

Diferentes definiciones de Organización y Métodos.

Organización y Métodos como unidad administrativa, características, su ubicación en la estructura organizacional de la Empresa. Cualidades personales que deben reunir los recursos humanos que trabajan en O. S. & M.

Origen de los trabajos y metodología a seguir en O. S. & M.

Trabajos que pueden ser desarrollados por O. S. & M.

Importancia y aplicaciones.

Razones para la creación de O. S. & M

##### **UNIDAD II: PROCESO DE ORGANIZACIÓN O REORGANIZACIÓN**

Concepto y característica. Fases.

1ª. Fase: Planeación de Tareas.

2ª. Fase: Recolección de Datos o Informaciones.

3ª. Fase: Análisis de Datos e Informaciones.

4ª. Fase: Formulación de la Propuesta.

5ª. Fase: Prueba o Experimentación de la propuesta.

6ª. Fase: Implantación de la Propuesta.

7ª. Fase: Presentación del Informe Final.

8ª. Fase: Control Ulterior

### **UNIDAD III: REPRESENTACIONES GRÁFICAS**

Organigrama, concepto, principios básicos, objetivos, ventajas y limitaciones. Tipos de Organigramas. Casos Prácticos.

Cursograma, concepto, simbología según Normas Internacionales de representación. Tipos de Cursogramas. Casos Prácticos.

Cronograma O Gráfico de Gantt, concepto.

Casos Prácticos.

### **UNIDAD IV: MANUALES ADMINISTRATIVOS**

Concepto. Importancia y Finalidad. Ventajas y limitaciones del uso de los Manuales.

Clasificación de Manuales Administrativos.

Estructura de un Manual.

Manual de Organización, concepto, contenido, modelo.

Manual de Procedimientos, concepto, contenido, modelo.

Proceso de elaboración de los Manuales.

Distribución de los Manuales.

Actualización de los Manuales.

Casos Prácticos.

### **UNIDAD V: TÉCNICAS PARA LA ELABORACIÓN Y CONTROL DE FORMULARIOS.**

Formulario, concepto, importancia y finalidad. Tipos de Formularios.

Funciones del Analista de Formularios.

Aspectos que deben tenerse en cuenta en el diseño de Formularios, según Normas Internacionales.

Objetivos del control de Formularios.

Archivo, concepto, políticas y normas. Sistemas de Archivo.

Casos Prácticos.

### **UNIDAD VI: ORDENAMIENTO FÍSICO DE OFICINA**

#### **Ordenamiento físico de oficina (Lay Out)**

Concepto. Finalidad.

Tipos de Ordenamiento Físico o Distribución del Espacio.

Estudio de los factores ambientales que afectan el confort.

Estudio y análisis de los espacios físicos (arquitectura de interiores y exteriores), medición de las tareas o actividades que se ejecutan, para determinar el volumen de los trabajos y tiempo de ejecución.



Estandarización de muebles y equipos.

Casos Prácticos.

## VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS

La metodología será eminentemente activa y participativa., estimulando el razonamiento y la capacidad de análisis crítico, como una forma de asimilar la información y los procedimientos propios conducentes a la resolución de casos prácticos y/o ejercicios.

## VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Se evaluará el proceso del aprendizaje que incluye los exámenes parciales, trabajos prácticos y participación activa en clase, asignándosele la siguiente ponderación:

Examen Parcial	40 %
Trabajo Práctico	20 %
Examen Final	40 %
Calificación Final	100%

La ponderación del promedio de las notas y las exigencias de asistencia para esta asignatura están establecidas en las disposiciones reglamentarias de evaluación, del período académico en curso.

## IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS

### Básica

- LardentAlberto,Manuel A Gómez y Alberto Loro (1993) *“Técnicas de Organización, Sistemas y Métodos.”*. Editorial Club de Estudios. Bs.As. 4ª. Edición.
- Flor RomeroMartín, 1995 *“Organización, Sistemas y Métodos”*. 3ª. Edición.. Asunción.
- Olmedo Mario R (2004) *Organización Y Métodos. Libro de actividades. Recopilaciones y ejercitarios. 2da Edición.*
- 4.- Flor Romero Martín (2004) *Organización y Procesos Empresariales. 4ta Edición*

### Complementaria

- LernerWalter *“Organizacao, Sistemas e Métodos”*. Editorial Atlas S.A. Sao Paulo.
- Thierauf Robert J. *“Auditoría Administrativa”*. Ed. LIMUSA.
- Ivancevich Donnelly Gibson *“Las Organizaciones”*. Ed. Addi-Wesley Iberoamericana S.A. Año 1994/2000.
- HillElías C. *“Método del Camino Crítico”* - Catalytic Construcccion Co.*“PERT. Una técnica de Planeación”*.

**CONTABILIDAD DE COSTOS**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 1er semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>CONTABILIDAD DE COSTOS</b>
Código	
Prerrequisitos	Contabilidad Aplicada
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

El programa proporciona conocimientos básicos sobre conceptos y sistemas de costos para empresas, estudiando los procedimientos para registrar los elementos en el sistema de costos por órdenes de producción de modo a determinar el costo de un producto, con un enfoque gerencial para la toma de decisiones.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone lograr que los estudiantes identifiquen los aspectos fundamentales relacionados a los costos que incurre una empresa e implanten y organicen un sistema de costeo y operacional

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

- Reflexiona sobre la importancia y el aporte que la Contabilidad de Costos otorga a la gestión gerencial de las empresas.
- Comprende conceptos, sistemas de costos para empresas y procedimientos para registrar los elementos del costo en el sistema de costos por órdenes de producción y por procesos como herramienta en la toma de decisiones.
- Juzga el ámbito y alcance de la Contabilidad de Costos, sus objetivos, importancia y aplicabilidad en la empresa
- Establece costos unitarios a través del sistema de acumulación de costos por órdenes de producción y por procesos mediante costeo real, costeo normal y los métodos promedio ponderado.

#### **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: NOCIONES GENERALES**

Concepto de Costos y Contabilidad de Costos.

Funciones de la Contabilidad de Costos.

Objetivos de la Contabilidad de Costos.

Clasificación y análisis de las erogaciones.

Costos; Gastos y Pérdidas.

Fórmula Simple de Costos.

Tipificación de las cuentas contables.

**Ciclo de la Contabilidad de Costos (diagrama).**

**Ejercicio.**

##### **UNIDAD II: ELEMENTOS DEL COSTO DE FABRICACIÓN.**

**MATERIALES..** Concepto. Registro y valuación de la Compra, el Consumo y el Stock.

Devoluciones a depósitos y proveedores. Control y documentación sustentatoria. Ejercicio.

**MANO DE OBRA.** Concepto. Registración de salarios y cargas sociales. Control y documentación sustentadora Ejercicio.

**COSTOS INDIRECTOS.** Concepto. Estructura. Departamentalización. (Bases). Aplicación al costo de producción. (Bases).Predeterminación. (Presupuestos). Registración Contable. Ejercicio

##### **UNIDAD III: SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE TRABAJO**

**Concepto.** Acumulación de costos. Registración.

##### **UNIDAD IV: SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO**

**Concepto.** Acumulación de costos. Registración. Ejercicio.

##### **UNIDAD V: CASOS ESPECIALES EN COSTOS DE FABRICACIÓN**

Productos Conjuntos y Sub-Productos. Producción Defectuosa y Desperdicios. Mermas Normales y Extraordinarias

## VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS

La metodología será eminentemente activa y participativa, enfatizará el autoaprendizaje, el trabajo guiado, la conexión entre teoría y práctica, el acercamiento a la realidad laboral y el aprendizaje cooperativo. Se incrementará la actividad de tutoría, bien de grupo, bien de forma individual. Entre las técnicas y procedimientos didácticos se destacan: Exposiciones didácticas. Disertación, análisis y discusión de documentos. Asesorías individuales y grupales. Análisis de documentos. Seguimiento de los trabajos asignados y/o de campo. Uso del correo electrónico como herramienta de apoyo en el Proceso E-A.

## VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

De conformidad con el reglamento aprobado, antes mencionado en el punto 2, durante el semestre será el siguiente:

Parciales / Finales	% Posibles
Primero :	25 (veinticinco)
Segundo :	<u>25</u> (veinticinco)
Sub total del semestre	50 (cincuenta)
Final escrito	<u>50</u> (cincuenta)
Total puntos	100 (cien)

## IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS

- Devaca Pavón (2009) CONTABILIDAD DE COSTOS. Capiatá.
- Charles T. Horngren – George Foster – Srikant M. Datar “CONTABILIDAD DE COSTOS – UN ENFOQUE GERENCIAL” Charles T. Ed. Prentice Hall.
- Neuner & Deakin “CONTABILIDAD DE COSTOS – PRINCIPIOS Y PRACTICA” Ed. Limusa

## LEGISLACION TRIBUTARIA Y ADUANERA

### PROGRAMA DE ESTUDIOS

#### I. IDENTIFICACIÓN

Carrera	<b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Curso	3er – 1er semestre
Área de formación	Complementario
Materia/módulo	<b>LEGISLACION TRIBUTARIA Y ADUANERA</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 72 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	5
Horas presenciales semanales	4

#### II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR

Es brindar al alumno los conocimientos básicos y práctico para las operaciones de importación y Exportación emanada al Código Aduanero –Ley 2422/2004, los tributos Aduanero y otros tributos Interno Aduanero que incide en las operaciones que se realizan en la Aduana como también tener amplio conocimiento de todos los actores que intervienen en la Gestión Aduanera

#### III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.

##### El egresado es capaz de:

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. - OBJETIVO GENERAL**

El objetivo de esta asignatura es el de facilitar el conocimiento y manejo por parte del alumno de todas las disposiciones de carácter impositivo-tributario vigentes y las que se pudieran crear dentro del ámbito fiscal, como así mismo los recursos administrativos que regulan la relación entre el contribuyente y las distintas entidades estatales y/o municipales recaudadoras de impuestos, tasas y contribuciones.

#### **V. -CONTENIDO ANALITICO**

##### **UNIDAD I LEGISLACION ADUANERA**

-Concepto - Comercio - Concepto - Objetivo - Finalidad – Clasificación: a) Comercio Interno b) Comercio Internacional c) Comercio de Tránsito - Forma de operar: 1- Terrestre 2- Fluvial 3- Marítimo 4- Aéreo

-Imposición Tributaria al comercio exterior - las siglas utilizada en las operaciones de importación y exportación - valor CIF - Valor FOB – Nomenclatura - Arancel

-Código Aduanero de Mercosur, sus normativas de aplicación -Zona de libre Comercio -La unión Aduanera – El mercado común

##### **UNIDAD II - DIRECCION NACIONAL DE ADUANA**

-Definición - Función - Autonomía del Servicio Aduanero - Ámbito especial de aplicación - De la Posteta Aduanera y sus atribuciones - Competencia para la Aplicación de la Legislación Aduanera - Fiscalización de la Entrada y salida de mercaderías

-Zona Primaria: Objeto– - Preeminencia de las atribuciones Aduanera en la Zona Primaria.

-Zona Secundaria: - Objeto – Área Aduaneras de vigilancia especial en la zona secundaria

-**IMPORTACION**, Definición - Requisitos,- Nacimiento de la obligación Tributaria - trámite para realizar un Despacho de importación, y como debe ser contabilizado. Plazo de presentación del despacho y los documentos que deben adjuntar al Despacho de importación,-Registro de firma del Importador

##### **UNIDAD III - SERVICIO INTERNACIONAL DE FLETE, POR EMPRESA NACIONALES**

- Servicio de flete Internacional, forma de Tributar el I.Rta., su tratamiento - Servicio de flete por Empresa Extranjera contratada por Importadores nacionales, forma de Tributar las Retenciones: a) con absorción b) sin Absorción

- Servicio de Transporte Internacional: a) de bienes b) de Personas: forma de tributar el IVA

-Transferencia de bienes dentro del recinto aduanero, forma de tributar

-Importación de productos de Tabacos Sucedáneos o Homogeneizados, por empresas Tabacalera, forma de Tributar los tributos Aduanero y otros Tributos, como también el Anticipo de I.Rta.

##### **UNIDAD IV - AGENTES AUXILIAR DEL COMERCIO Y DEL SERVICIO ADUANERO**

**-1) Despachante de Aduana-** Concepto - Requisitos, para ser Despachante de Aduana

-Liquidación, pago y presentación de DD/JJ: mensualmente el IVA, por la prestación de Servicio prestado.

-Honorarios, por servicios prestados por trámite de Despacho de Importación y Exportación, aplicando los Aranceles-Ley 220/93, forma de percibir sus honorarios: 1-Honorario 2-Facturando con IVA incluido 3-Retención practicada por la D N A al Despachante de Aduana sobre el IVA incluido.

**2) Agente de Transporte de Carga** – Concepto – Requisitos para ser Agente de transporte de carga – Representación del Transportista en la D N A. - Caso de suspensión y alineación del Registro - Liquidación, pago y presentación de DD/JJ: mensualmente el IVA, por la prestación de servicios

### **UNIDAD V - REGIMEN DE FOMENTO A LA PRODUCCION Y DESARROLLO DE BIENES DE ALTA TECNOLOGIA- Decreto N° 8932/12.**

-Objeto - Ventaja que ofrece a los inversionista en la producción - su tratamiento para el sector productivo e industrial- Importación de bienes de capital, Materias primas, componentes, Kits. Partes, piezas para en samblaje de bienes e incorporar valor Agregado para parte informática, electrónica y Telecomunicaciones y otros.

-Requisitos para ser contribuyente por este Régimen: a) Inscripción en la D N A b) Incorporar valor Agregado al proceso de producción c) Poseer planes de transferencia de tecnología d) Crear fuente de trabajo permanente e) Desarrollar programa de apoyo a los sectores sociales

-**Liquidación y pago en la D N A**, - Tributo aduanero Arancel 0 al 2% de materias primas importada a ser incorporado. Los Bienes de Capital Importado se halla exenta de pago del IVA- Tratamiento especial para el pago de IVA y I S C y en la enajenación en el mercado interno de los bienes producido en el mercado interno el IVA a aplicar es 4%

### **UNIDAD VI- REGIMEN DE DESPACHO DE IMPORTACION**

- 1) Importación por el Régimen General o normal 2) Importación por el Régimen de Turismo 3) Régimen de despacho de importación menores 4) Régimen de Despacho simplificado para los pequeños comercios fronterizos 5) Régimen de despacho simplificado por Pacotilla. – Forma de Tributar dé cada Régimen.

-**Ley de Maquila- Ley 1064/97** – Objeto Tramite y Requisitos para ser Contribuyente - Ventaja que se le ofrece a la Empresa Maquiladora - Ventaja que debe ofrecer la Empresa Maquiladora según la Ley 1064/97 – Sectores que conforma el programa: 1-Maquila 2-Sub Maquila – 3-Maquila parte Ociosa, para su ventas del hasta el 20% en el mercado Interno - Base Imponible – Régimen Tributario - forma de Tributar mensualmente 1% Tributo Unico maquila y sub-maquila y 10% I.Rta. por las Ventas Interna del mes

### **UNIDAD VII - SISTEMA INFORMATICO SOFIA**

-Objetivos - Principios - Funcionalidades - Conexión del sistema a cada usuarios – Terminología utilizada en el sistema - Canales selectivo de Control: 1-Canal Verde 2-Canal Naranja 3- Canal Rojo

-**Zona Franca Internacional – Ley 523/95** – - Objeto - Forma de Instalarse - Del Consorcio- Sujeta al Control: a)Fiscal b) Aduanera c)Administrativo - Del Usuarios - Forma de Constituir una Zona Franca – Ventaja que ofrece - Las actividades a desarrollar: 1- Comerciales - 2- Industriales - En la Fabricación de bienes dentro de la Zona Franca, forma de tributar el impuesto.

-**Tienda Libre de Impuesto (Duty -Free) Ley 2422/04**-Objeto-Forma de funcionar-Régimen Tributario – Ventaja que ofrece – Incentivo Fiscal otorgada al (Duty Free).

### **UNIDAD VIII - EXPORTACION**

-Objeto - Declaración de Exportacion – Documentaciones adjunto al Despacho de Exportacion –Del Embarque de Exportacion - Libramiento de las mercaderías – Renovación del Registro de firma – Del sistema unificado de Apertura- SUAE.

-De la exoneración del IVA - De la devolución del Crédito Fiscal al Exportador – El exportador como Agente de información

-De la Ventanilla Único de Exportacion – V U E- Objeto - Ventaja que ofrece – La reducción de los tramite - Unificación de Instituciones -

### **UNIDAD - IX - SISTEMA DE CONTROL SATELITAL DE CONTENEDORES EN LA IMPORTACION DE BIENES – Resolución N° 301/05**

-Objeto -Ventaja que ofrece el sistema - Del uso obligatorio de la precinta Electrónica – De la función del sistema de rastreo

-**Del Control Integrado, Acuerdo al Tratado de Montevideo – 1980**

-Objeto del Tratado – La suscripción con países del Mercosur – Finalidad del Acuerdo – La función de medida Técnica y Operativa entre países suscripto. – De las Área de Control integrado - De los Gastos incurrido para su funcionamiento será compartida entre los países sede.

#### **IV-METODOLOGIA**

Se asignara trabajo práctico individual de los comentarios y ejercicios desarrollado en clase, dicho trabajo debe contar: 1-Portada 2 Índice 3-Introduccion 4-Conclusion 5-Estar encuadernado con espirar 6-Debe ser entregado 15 días ante la culminación de clase para su verificación y calificación

#### **VI. PAUTAS DE EVALUACION**

El alumno será Calificado:

1-Primer Examen Parcial	15 puntos
2-SegundoExamen Parcial	15 puntos
3-Trabajo Practico	10 puntos
Total	40 puntos

#### **VII. BIBLIOGRAFIA**

- 1-Codigo Aduanero- Ley 2422/2004
- 2-Codigo Aduanero del Mercosur
- 3-Ley Arancel Aduanero. Arancel Externo Común
- 4-Compilacion Impositiva- ESTENTOR
- 5-Compilacion Impositiva-ADIS
- 6-Arancel Aduanero y su aplicación- Ec. Arnaldo Samaniego
- 7-Material del Instituto Superior en Administración Aduanera y Comercio Internacional (Reconocido por Resolución N° 1392/09 M.E.C.



## ECLESIOLOGIA

### PROGRAMA DE ESTUDIOS

#### I. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 1er semestre
Área de formación	Misional
Materia/módulo	<b>ECLESIOLOGIA</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 36 Autónoma: 36
Carácter	Obligatorio
Créditos	3
Horas presenciales semanales	2

#### II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR

La eclesiología ocupa un lugar central en los documentos del Concilio Vaticano II. Esta asignatura ayuda a fortalecer en los alumnos su fe en la Iglesia como misterio que tiene su base en la Revelación. Este misterio es una realidad concreta y actual que tiene su dimensión social y visible y otra dimensión espiritual e invisible. Desde la aceptación de la fe de este misterio que la reconoce como Sacramento de salvación de Cristo cobran sentido sus aspectos sociales y visibles.

#### III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA

- El programa se propone Presentar desde punto de vista de la fe el misterio de la Iglesia.
- Profundizar su dimensión social y visible y otra dimensión espiritual e invisible.
- Lograr la aceptación por la fe el misterio de la Iglesia en su transcendencia divina y humana, que lo reconoce como Sacramento de Salvación y Cuerpo de Cristo.

#### V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA

- Tenga conocimientos del Catecismo de la Iglesia Católica que le hacen crecer como persona y por su intermedio a la Iglesia a la sociedad y al país en las virtudes y valores cristianos y humanos: la fe, la esperanza, el amor, la prudencia, la justicia, la fortaleza y la templanza.
- Tenga conocimientos morales y éticos de la convivencia matrimonial y es capaz de asumir el papel del padrino (madrina) del bautismo.
- Tenga capacidad para relacionarse y defender su credo con diversidad de iglesias, credos, personas, grupos de ideologías diversas;

- Sea capaz de comprender y sensibilizarse ante los problemas de su entorno e intervenir en su mejora y desarrollo desde un paradigma católico.
- Demuestre actitudes éticas y morales cristianas en sus relaciones y acciones comunitarias y profesionales.
- Comunice y comparta conocimientos teológicos y profesionales y sea capaz de asumir el papel de catequista en su comunidad.
- Asuma y manifieste su fe católica en los ambientes, reflejados en su estilo de vida personal y social.
- Demuestre actitudes de servicio y altruismo.
- Resuelva los dilemas morales de la sociedad a la luz de moral cristiana.

## VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE

### **UNIDAD I:** La Iglesia

La Iglesia en el designio de Dios. (748 - 780).

La Iglesia Pueblo de Dios, Cuerpo de Cristo, Templo del Espíritu Santo. (781-810).

La Iglesia es Una Santa Católica y Apostólica. (811-870).

### **UNIDAD II:** Los Fieles

Los fieles de Cristo. Jerarquía (871-896).

Los fieles cristianos laicos. (897 – 913).

### **UNIDAD III:** La vida consagrada

La vida consagrada. (914 – 933)

La Comunión de los Santos. (946-962)

### **UNIDAD IV:** María Madre de Cristo

María Madre de Cristo, Madre de la Iglesia. (963-975)

### **UNIDAD V:** Perdón y resurrección

El perdón de los pecados. (976-987)

La resurrección de la carne. (988-1019)

La Vida Eterna. (1020-1065)

## VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS

La pedagogía de la teología y de la catequesis es la misma que Dios utiliza para revelarse a los hombres y se realiza mediante el don de la Palabra hecha carne en Jesucristo, que promueve el dialogo a través de los signos para ofrecerle la salvación.

La Teología y la catequesis tratan de desarrollar la inteligencia de la fe, situándose en la dinámica de la fe que busca entender. Nuestra enseñanza, para cumplir esta función, necesita confrontarse o

dialogar con las formas filosóficas del pensamiento, con los humanismos que configuran la cultura y con las ciencias del hombre. Se canaliza a través de formas que promueven la enseñanza sistemática y la investigación científica de las verdades de la fe.

Se sugiere como metodología incorporar las siguientes formas:

- Utilización del texto del Catecismo de la Iglesia Católica
- Utilización del texto para el desarrollo de las clases y para el examen final del Compendio del Catecismo de la Iglesia Católica
- Debate grupal sobre dilemas morales ficticios o reales.
- Exposiciones de los alumnos sobre contenido del Catecismo y su aplicación en la vida.
- Utilización del método deductivo e inductivo para la comprensión de las normas morales.
- Trabajos en campo, organización de distintas formas de solidaridad con los necesitados y elaboración de informes de las actividades, con sustento del contenido del catecismo.
- Reflexiones personales durante los retiros espirituales semestrales.
- Celebraciones mensuales de los sacramentos de Eucaristía y de Reconciliación.

La metodología será eminentemente activa y participativa, enfatizará el autoaprendizaje, el trabajo guiado, la conexión entre teoría y práctica, el acercamiento a la realidad laboral y el aprendizaje cooperativo. Se incrementará la actividad de tutoría, bien de grupo, bien de forma individual. Entre las técnicas y procedimientos didácticos se destacan: Exposiciones didácticas. Disertación, análisis y discusión de documentos. Asesorías individuales y grupales. Análisis de documentos. Seguimiento de los trabajos asignados y/o de campo. Uso del correo electrónico como herramienta de apoyo en el Proceso E-A.

### **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

La evaluación será de proceso y tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- Tareas de producción del trabajo práctico y la exposición verbal o escrita de algún tema.
- Participación efectiva en las clases, celebraciones litúrgicas y las jornadas espirituales.
- Trabajos en campo de solidaridad humana.
- Examen final del contenido del Compendio

#### **Actividades de Evaluación. Ponderación**

- Examen final del Compendio - 50 %.
- Trabajo práctico o la exposición - 20 %.
- Trabajo pastoral o de solidaridad - 20 %.
- Retiro espiritual - 10 %.

#### **Evaluación del currículum.**

La evaluación del currículum se hará en forma conjunta entre Obispo Diocesano, el Director de la Pastoral Universitaria y los profesores.

### **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

#### **Básica**

- Congar, I., La Iglesia sacramento de salvación, Madrid, 1976.
- Ratzinger, J., El nuevo Pueblo de Dios, Barcelona, 1972.
- Hernández Alonso, J., La nueva Creación, Salamanca, 1976.
- Catecismo de la Iglesia Católica.
- Compendio del Catecismo de la Iglesia Católica.

#### **Complementaria**

- Von Baltazar, H.,(1981) El complejo anti – romano, Madrid.
- Danich, S.,(1988) La Iglesia en misión, Salamanca.

**GESTION BANCARIA Y DE SEGUROS**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 1er semestre
Área de formación	Optativa
Materia/módulo	GESTION BANCARIA Y DE SEGUROS
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

La asignatura pretende interiorizar al alumno sobre el conocimiento, manejo, tramitaciones administrativas y registraciones contables de las operaciones que los entes realizan con las instituciones bancarias, financieras, de seguros y cambios de divisas, dentro de un marco práctico y operativo de la Administración privada y pública

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone que el alumno sea capaz de comprender, y manejar tramitaciones administrativas y registraciones contables de las operaciones que los entes realizan con las instituciones bancarias, financieras, de seguros y cambios de divisas, dentro de un marco práctico y operativo de la Administración privada y pública.

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Comprende y analiza las tramitaciones administrativas y registraciones contables de las operaciones que los entes realizan con las instituciones bancarias, financieras, de seguros y cambios de divisas.

Emite juicios valorativos sobre la forma, responsabilidad y funcionamiento de las diferentes aplicaciones de las leyes del sistema en la vida empresarial

Analiza conceptos, infiere y aplica las diversas operaciones bancarias y las finanzas en el sistema.

Aplica la normatividad pertinente y argumenta sus impactos en la administración

#### **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: CUENTAS CORRIENTES - EL CHEQUE**

Cuentas Corrientes: Concepto. Requisitos y formas de apertura para personas físicas y jurídicas. Depósitos. Extracciones. Saldos. Saldos promedios. Saldo Acreedor y Saldo Deudor. La conciliación de cuentas corrientes bancarias. La cuenta corriente en moneda extranjera. El uso en nuestro país. Modalidades. Recomendaciones prácticas para el uso de chequeras. Obligaciones del cliente al momento del cierre de una cuenta corriente.

Cheque: Concepto. Emisión de cheques diferidos y a la vista. Régimen Legal, Ley 805/96 y 2835/05. Formas de emisión: a) a la orden, b) no a la orden y c) al portador. De la transmisión: El endoso. Clases de endoso: a) completo y b) en blanco. Cheques cruzados: cruzamiento general y especial. Del uso de cheques en moneda extranjera en nuestro país. Cheque viajero. Cheque Certificado. Cheque de Gerencia. De la presentación y el pago. Del cheque “para ser acreditado” y el “no-transferible”. La falsificación: responsabilidad del banco y del librador. Emisión de cheques sin fondos. De la inhabilitación de las cuentas por normas legales – Ley 805/96 / Ley 2835/05. Del protesto. Sus efectos legales. Ejemplos prácticos y registraciones contables.

##### **UNIDAD II: DEPÓSITOS Y CRÉDITOS.**

Depósitos de ahorros. Concepto. Requisitos y formas de apertura. Diferencias con el depósito en cuentas corrientes. Combinación operativa entre ambos. La libreta de ahorros y el extracto de cuentas. El retiro de fondos. Obligación del banco en cuanto a la devolución de fondos. Liquidación y capitalización de intereses. Sus modalidades. El depósito a plazo fijo. Concepto. Plazos y vencimientos. Retiros, cancelación y renovación. Retiro anticipado de fondos. Otros tipos de depósitos: Certificados de depósitos de ahorros. Depósitos judiciales. Fondos Mutuos: Operativa. Alcances. Ventajas y Desventajas del Sistema. Depósitos en garantías de terceros. Depósitos ó inversiones en fondos fiduciarios. Depósitos de ahorro en moneda extranjera. Ejemplos prácticos y registraciones contables.

Calificación de Bancos (CADEF). Alcance de la garantía del Banco Central del Paraguay sobre los fondos depositados en instituciones bancarias atendiendo al régimen de los depósitos, monto y número de titulares: Ley 861/96. Ley 2334/03 Fondo de Garantía de Depósito. Ley Vigente: 1.957/02.

Créditos: Crédito. Concepto Elementos constitutivos: confianza, tiempo y riesgo.

Interés: Concepto. Tipos de tasas financieras: sistema alemán y sistema francés. Formas de liquidación de intereses: adelantada, vencida, directa, fija, flotante. Concepto de tasa nominal y tasa efectiva. El sobregiro autorizado en cuenta corriente. Requisitos para solicitar créditos. Personas Físicas y Jurídicas. Crédito en moneda extranjera. Concepto de tasa LIBOR y su utilización operativa en este tipo de línea de créditos. Descuentos: Concepto. Documentos descontables. Condiciones para el descuento. Forma de cobro de los intereses en las operaciones de descuentos. Caracteres de la garantía de los coobligados en una operación de descuento. Liquidaciones y registros

### ***UNIDAD III: EL COMERCIO INTERNACIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS***

Importaciones: El crédito documentario: Concepto. Operativa. Formas de apertura: revocables e irrevocables. Confirmados, sin confirmación, transferibles e intransferibles. Stand By. Documentos requeridos. La cobranza documentaria: Concepto. Operativa. La letra de cambio. Concepto. Personas intervinientes. Protesto por falta de aceptación y por falta de pago. Ejemplos y registros contables.

Exportaciones: El crédito documentario. Concepto. Operativa. Recepción, Remesa de la documentación de embarque previa negociación del crédito. Crédito a la vista y a plazo. Anticipos para exportación. Concepto. Cobranzas documentarias de exportación: concepto. Ejemplos y registros contables

Cajas de seguridad. Modalidades y ventajas del servicio Transferencia de fondos nacionales e internacionales. Modalidades y ventajas del servicio.

Transporte de Valores. Modalidades y ventajas del servicio.

Tarjetas de Crédito. Tarjeta de Débito. Modalidades y ventajas del servicio.

Banca de 24 horas (cajero automático). Modalidades y ventajas del servicio.

Pago automático de servicios varios. Modalidades y ventajas del servicio.

La banca personal. Servicio de información al cliente. Modalidades y ventajas del servicio. Garantías o avales bancarios. Modalidades y ventajas del servicio. Otros varios

### ***UNIDAD IV ENFOQUE OPERATIVO DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA CONVERSIÓN DE MONEDAS***

Cambios: Concepto. El mercado de cambios. Tipos de mercados: oficial, libre y paralelo. Los actores en el mercado de cambios en el Paraguay: Banco Central del Paraguay, Bancos comerciales, Financieras, Casas de Cambios y Cambistas callejeros. Los factores que intervienen sobre el tipo de cambio: la balanza comercial, la balanza de pagos, las reservas internacionales del país, la paridad de poder adquisitivo, las expectativas amplias del mercado interno y la intervención del Banco Central del Paraguay.

Registación contable de las operaciones de cambio. Normas que rigen la utilización de moneda extranjera en la documentación comercial en el Paraguay. Ejemplos y registros contables de compra y venta de divisas, contratación de activos y pasivos en moneda extranjera. El riesgo y las provisiones por diferencias ó fluctuaciones de cambio

### ***UNIDAD V: ADMINISTRACIÓN DE SEGUROS: GENERALIDADES DEL SEGURO***

Concepto de Seguro. Concepto de Riesgo. Clasificación. Conceptos de: Póliza, Prima, Premio, Siniestro, Cálculo a Primer Riesgo, Cálculo a Prorrata, Franquicia, Indemnización, Reaseguro.

Régimen legal. Margen de solvencia. Calificación de las Compañías de Seguros.

Sujetos/partes que intervienen: a) el asegurado, b) el asegurador, c) el agente de seguros, d) el reasegurador, y e) el/los eventual/es beneficiario/s por endoso del asegurado.

La figura del coaseguro y coasegurador

### **UNIDAD VIENFOQUE PRÁCTICO DE LOS PRINCIPALES TIPOS DE RIESGOS CONTRATADOS EN NUESTRO PAIS**

El seguro de vida e incapacidad. El seguro de incendio, contenido y edificios. El seguro de automóviles. El seguro de transporte de mercaderías. El seguro de dinero y/o valores en caja fuerte. El seguro de dinero en tránsito. El seguro de fidelidad de empleados. El seguro de cascos náuticos. El seguro de aeronaves. Riesgos que pueden cubrir. Aspectos a ser tenidos en cuenta al contratar una póliza. Su seguimiento administrativo

El seguro sobre otros tipos de riesgos de mayor uso en el Paraguay.

Ejemplos y simulaciones de contratación de seguros. Registración contable de las operaciones

## **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

Las clases se desarrollarán con la guía y coordinación del profesor y la participación activa de los alumnos.

Se utilizará estrategias metodológicas “activas”, desarrollándose casos prácticos, mostrándose transparencias y/o vídeos que faciliten el entendimiento de la asignatura, se solicitarán trabajos prácticos a fin de evaluar el aprendizaje del alumno y para que el mismo forme hábito de trabajo en la materia de referencia.

## **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Dos exámenes parciales escritos con validez de 15 % cada uno	30%
Trabajos Prácticos (no menos de dos)	10%
Trabajos en clase:	10 %
Examen Final (escrito y/u oral de acuerdo a las Disposiciones vigentes)	<u>50 %</u>

## **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

- Código Civil Paraguayo.
- Manual de Bancos - Arturo Rahi - Carlos Schauman Editor.
- Operaciones Documentarias - Swiss Bank Corporation.
- Manual Básico de Seguros - Larramendi, Pardo y Castelo - Ed. Mapfre.
- Ley 805/96 del Cheque.
- Ley 827/96 de Seguros.
- Ley 861/96 de Bancos y Financieras.
- Complementaria:
- Técnica y Organización Bancarias - Alfredo Rodríguez - Ed. Macchi.
- Moneda y Banca - R. LeRoy Miller y Robert Pulsinelli - Ed. McGraw Hill.
- Manual de la Gerencia de Seguros - Blas Marcial Cabral
- Mercado de Divisas y Mercados de Dinero - H. Riehl y R. Rodríguez -Nueva Editorial Interamericana H. R

## ADMINISTRACION DE EMPRESAS MULTINACIONALES

### PROGRAMA DE ESTUDIOS

#### I. IDENTIFICACIÓN

Carrera	<b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Curso	3º- 1er semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial 72 Autónoma 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	5
Horas presenciales semanales	4

#### II. PRESENTACION

Esta asignatura permite al futuro graduado en Comercio Internacional analizar los problemas, políticas y operaciones de las empresas multinacionales, incluyendo aspectos de planeamiento estratégico, la estructura de la organización, el análisis de riesgo, las comunicaciones y el personal..

Las transacciones incluyen tres entornos: nacional, extranjero y el internacional. El ejecutivo debe elegir entre tres opciones por cada técnica que emplee en el mercado doméstico: 1- transferirla intacta, 2- adaptarla a las condiciones locales, ó 3- no usarla en el exterior. Nadie puede ser un experto en todas las fuerzas y países pero el simple hecho de saber que quizá existan tales diferencias hará que las personas trabajen en alerta. Por otro lado, una empresa multinacional se enfrenta a una amplia gama de riesgos políticos y económicos, que afectan a las empresas independientemente de la forma en que encuentren organizadas.

#### III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.

**El egresado es capaz de:**

- Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.
- Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.
- Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.
- Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados



- Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.
- Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.
- Comunicarse en el idioma inglés.
- Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

#### **IV. OBJETIVOS**

1. Proporcionar a los alumnos un marco analítico y práctico para el análisis de las empresas multinacionales.
2. Brindar información a los alumnos sobre la razón de que las firmas vayan a otros países y las formas en que lo hacen.
3. Introducir el significado de cultura en los negocios internacionales.
4. Reconocer los conflictos de metas entre las empresas multinacionales y las políticas económicas gubernamentales (riesgo político y económico).

#### **V – CONTENIDO ANALÍTICO**

##### **UNIDAD I INTRODUCCIÓN**

- Terminología de negocios internacionales
- La naturaleza de las empresas multinacionales.
- La tríada y los negocios internacionales.

##### **UNIDAD II ESTRATEGIAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

- Planeación estratégica global.
- Orientaciones estratégicas.
- Formulación de estrategias.
- Implementación de estrategias.
- Estrategia de Organización.
- Estructuras organizacionales:
  - La estructura inicial.
  - La división internacional.
  - Creación de joint ventures.
- Administración estratégica y estrategia organizacional.
- Estrategia de Producción.
- Investigación, desarrollo e innovación.
- Fuentes globales de suministro.
- Logística internacional.
- Administración estratégica y estrategia de producción.
  - Estrategia de Marketing.
- Evaluación del mercado internacional.
- Estrategias de productos y precios:
  - Modificaciones nulas, pequeñas, moderadas o importantes
- Promociones.
- Administración estratégica y estrategia de marketing.
- Estrategia de Administración de los Recursos Humanos.
- Selección y repatriación.
- Capacitación y desarrollo.
- Compensación.
- Administración estratégica y estrategia de RR.HH.

### **UNIDAD III GESTIÓN DEL RIESGO POLÍTICO**

- Naturaleza del riesgo político
- Conflictos de metas entre las empresas multinacionales y los gobiernos anfitriones.
- Conflictos de metas entre las empresas multinacionales y las políticas económicas.
- Conflictos de metas entre las empresas multinacionales y las políticas no económicas.
- Regulaciones gubernamentales en conflicto con las operaciones de las multinacionales.
- Evaluación del riesgo político.
- Estrategias de negociación.
- Evaluación de posiciones.
- Características conductuales de los participantes.

### **UNIDAD IV ADMINISTRACIÓN DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES**

- Determinación de las relaciones entre la casa matriz y las filiales.
- Administración de los flujos globales de efectivo.
- Administración del riesgo cambiario.
- Cómo afrontar las fluctuaciones cambiarias.
- Estrategias de coberturas.
- Formulación de pronósticos y de sistemas de información.
- Finanzas internacionales estratégicas.

### **UNIDAD V ESTRATEGIA CORPORATIVA Y COMPETITIVIDAD NACIONAL**

- Operaciones a nivel mundial y estrategias locales.
- El diamante de Porter.
- Ganadores y perdedores.
- Globalización y estrategia corporativa

### **VI - METODOLOGÍA**

Las clases serán teórico-prácticas, buscando en todos los casos, la activa participación de los alumnos.

### **VII. EVALUACIÓN**

Dos Exámenes parciales	30 puntos
Trabajos prácticos	10 puntos
Nota de concepto	10 puntos
Examen final	<u>50</u> puntos
	100 puntos

### **VIII – BIBLIOGRAFÍA**

- Rugman, Alan M. y Hodgets, Richard M.: “Negocios Internacionales. Un Enfoque de Administración Estratégica”, México: McGraw-Hill, 1997.
- Eiteman, David K., Stonehill, Arthur, y Eun, Cheol S.: “Las Finanzas de las Empresas Multinacionales”, Addison-Wesley Iberoamericana, 5a. Edición, 1992, Cap. 17.

\*\*\*\*\*

**MACROECONOMIA**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	<b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Curso	3°– 2do semestre
Área de formación	Complementario
Materia/módulo	<b>MACROECONOMIA</b>
Código	
Prerrequisitos	Microeconomía
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 72
Carácter	Obligatorio
Créditos	5
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

La materia proveerá capacitación al estudiante, tanto en aspectos conceptuales genéricos y específicos, como en aspectos prácticos. El alumno deberá ser capaz de analizar el funcionamiento del sistema económico y sus componentes, deberá saber reconocer las relaciones contables básicas de una economía, de manera a poder determinar los factores determinantes para el aprovechamiento total de los recursos productivos. El alumno deberá a su vez poder analizar estos fenómenos a la luz del relacionamiento internacional del país, de manera a visualizar los impactos que el sector externo puede generar sobre la economía nacional.

El curso deberá capacitar al estudiante a interpretar la información que aportan las distintas variables macroeconómicas y, a partir de un modelo simplificado de equilibrio entre oferta y demanda agregada, conozca las principales interrelaciones entre dichas variables macroeconómicas, y por tanto el impacto de las variaciones de algunas de ellas en el resto del sistema económico, utilizando el caso de la economía paraguaya como referencia para los distintos conceptos.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone Se pretende que el alumno que curse esta materia esté capacitado para entender y evaluar los fenómenos económicos nacionales, mediante el estudio de las variables macroeconómicas y sus interrelaciones, de manera a posibilitar el análisis y evaluación de situaciones coyunturales, como así también, predecir fenómenos económicos de repercusión potencial.

#### **IV. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

- Identifica y analiza las principales variables Macroeconómicas.
- Comprende y analiza el comportamiento de las fases de los ciclos económicos así como de los efectos de las distorsiones: recesión e inflación.
- Maneja adecuadamente el desplazamiento de la Oferta y Demanda Agregada así como analiza los efectos de la política fiscal y monetaria.
- Comprende y analiza las vinculaciones del Gobierno con el sector Externo en términos económicos.
- Maneja las principales funciones económicas.
- Describe, analiza y proyecta el funcionamiento de los principales mercados macroeconómicos

#### **V. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: INTRODUCCIÓN**

Qué es la Macroeconomía?. Conceptos y diferencia con la Microeconomía.

Funcionamiento del Sistema Económico.

Objetivos e instrumentos de Política Económica. Papel de las Expectativas.

##### **UNIDAD II: CUENTAS NACIONALES.**

Concepto de PIB, PNB, YN, Matriz Insumo-Producto.

Índices de Precios y Deflatores. Variables reales vs. nominales.

##### **Balanza de Pagos.**

Concepto de economía abierta, Cuenta Corriente, Cuenta de Capital.

Relación con las cuentas nacionales.

##### **UNIDAD III: OFERTA Y DEMANDA AGREGADAS.**

##### ***La Demanda Agregada.***

Determinación de la Demanda Agregada.

Consumo Privado.

Inversión.

Gasto del Gobierno y Política Fiscal.

Demanda Externa Neta.

##### **La Oferta Agregada.**

Determinación de la Oferta Agregada.

La función de producción.

Empleo y Salarios.

Concepto y determinantes básicos del crecimiento económico.

### **El equilibrio General.**

La producción de Equilibrio.

Absorción y Balanza Comercial.

Ahorro, inversión y cuenta corriente de la balanza de pagos.

Equilibrio de Mercado. Ejercicios con escenarios alternativos.

## **UNIDAD IV: EL DINERO Y LA POLÍTICA MONETARIA-CAMBIARIA**

Concepto de oferta y demanda de dinero

Equilibrio en el mercado monetario

Inflación: Determinantes, Efectos

Regímenes de tipo de cambio y política monetaria

## **VI. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

La metodología de la Enseñanza/Aprendizaje activa deberá ser utilizada; para el efecto se recomienda que el Profesor estimule la participación activa de los alumnos, acompañando las exposiciones teórico/matemáticas con ejemplos concretos y vivenciales. El alumno necesariamente, en forma individual o grupal, deberá llevar a cabo un trabajo práctico. Se estimula a que el profesor combine las exposiciones teóricas con la resolución de ejercicios, de manera a fortalecer la internalización de los conceptos teóricos.

## **VII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Dos exámenes parciales	30%
<b>Trabajos prácticos</b>	<b>15%</b>
Nota de concepto	5%
Examen Final	50%

## **VIII. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

### **Básica**

- **“Macroeconomía en la Economía Global”**- J. Sachs y F. Larraín, Prentice Hall, Ed. 1994.
- **“Principios de Macroeconomía”**- Case & Fear, Prentice Hall, Ed. 1997.

### **Complementaria:**

- **“Macroeconomía”** - R. Dornbusch y S. Fischer, Mc Graw Hill, Ed.1994
- **“Macroeconomía”** - R. Barro, Mc Graw Hill, Ed. 1986.

**SACRAMENTOS  
PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	<b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Curso	3° – 2° semestre
Área de formación	Misional
Materia/módulo	<b>SACRAMENTOS</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 36 Autónoma: 36
Carácter	Obligatorio
Créditos	3
Horas presenciales semanales	2

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

La renovación bíblica y litúrgica, que el Concilio reconoció y sancionó autorizadamente con su magisterio, nos ha llevado a redescubrir la revelación como historia de la salvación, y la liturgia como memorial de las grandes obras de Dios en el tiempo, que tienen como centro y eje la muerte y resurrección de Cristo.

La revelación nos descubre la pedagogía de Dios que permite conocer los modos de proceder para invitar y admitir a los hombres a la comunión con El, y construir con todos un pueblo que le reconozca en la verdad y le sirva plenamente. Dios deseando entablar el diálogo con los hombres y hacerles partícipes de su vida se adapta a el, se encarna, para realizar en el tiempo el proyecto de salvación a través de los signos sensibles.

Cristo es el sacramento de toda la historia de la salvación y en torno a El gira toda la liturgia y los sacramentos que son momentos del encuentro, del diálogo y de la comunión que Dios realiza con los hombres mediante el poder del Espíritu Santo en Cristo Jesús.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

**IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone fundamentalmente ayudar a conocer, celebrar, vivir y contemplar el misterio de Cristo propiciando el conocimiento de la fe y el encuentro con Cristo.

**V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Educarse en la participación litúrgica celebrando la comunión con Jesucristo a través de los sacramentos y, particularmente, en la Eucaristía.

Participe más plenamente en la vida sacramental, a partir de la comprensión de la doctrina referente a los sacramentos.

Comunice y comparta conocimientos teológicos y profesionales y sea capaz de asumir el papel de catequista en su comunidad.

Asuma y manifieste su fe católica en los ambientes, reflejados en su estilo de vida personal y social.

Demuestre actitudes de servicio y altruismo.

Resuelva los dilemas morales de la sociedad a la luz de moral cristiana

Da testimonio de la trascendencia y lo inagotable del Evangelio con respecto a la cultura, al mismo tiempo discernir las semillas del Evangelio que pueden estar presentes en la cultura

Demuestra una comprensión más profunda de cómo se celebran los sacramentos con una atención especial en miras hacia la inculturación.

## **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

### **UNIDAD I:** La Liturgia.

La Liturgia. (1077-1112)

### **UNIDAD II:** Sacramentos de iniciación

Describir las formas en que se celebran los sacramentos en la Iglesia.

El Sacramento del Bautismo. (1213-1284). Significado signos y símbolos del bautismo

La Confirmación. (1285-1321)

Significado Sagrada Eucaristía (1322-1419)

### **UNIDAD III:** Sacramentos de Sanación

Penitencia / Reconciliación (1422-1498)

La Unción de los Enfermos(1499-1532)

### **UNIDAD IV:** Sacramentos al servicio de la Comunión

El Sacramento del Matrimonio. (1601-1666)

Orden Sagrado. (1536-1600)

### **UNIDAD V:** La inculturación y los Sacramentos

Conocer en profundidad la cultura de las personas y el alcance de su penetración en sus vidas

Reconocer que el Evangelio no puede aislarse de las expresiones culturales a través de los siglos.

La tarea de inculturar nuestra fe sin desfigurar o falsificar sus contenidos

La celebración de los sacramentos y el encuentro entre culturas

## **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

La pedagogía de la teología y de la catequesis es la misma que Dios utiliza para revelarse a los hombres y se realiza mediante el don de la Palabra hecha carne en Jesucristo, que promueve el dialogo a través de los signos para ofrecerle la salvación.

La Teología y la catequesis tratan de desarrollar la inteligencia de la fe, situándose en la dinámica de la fe que busca entender. Nuestra enseñanza, para cumplir esta función, necesita confrontarse o

dialogar con las formas filosóficas del pensamiento, con los humanismos que configuran la cultura y con las ciencias del hombre. Se canaliza a través de formas que promueven la enseñanza sistemática y la investigación científica de las verdades de la fe.

Se sugiere como metodología incorporar las siguientes formas:

- Utilización del texto del Catecismo de la Iglesia Católica
- Utilización del texto para el desarrollo de las clases y para el examen final del Compendio del Catecismo de la Iglesia Católica
- Debate grupal sobre dilemas morales ficticios o reales.
- Exposiciones de los alumnos sobre contenido del Catecismo y su aplicación en la vida.
- Trabajos en campo, organización de distintas formas de solidaridad con los necesitados y elaboración de informes de las actividades, con sustento del contenido del catecismo.
- Reflexiones personales durante los retiros espirituales semestrales.
- Celebraciones mensuales de los sacramentos de Eucaristía y de Reconciliación.

### **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

La evaluación será de proceso y tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- Tareas de producción del trabajo práctico y la exposición verbal o escrita de algún tema.
- Participación efectiva en las clases, celebraciones litúrgicas y las jornadas espirituales.
- Trabajos en campo de solidaridad humana.
- Examen final del contenido del Compendio

#### **Actividades de Evaluación. Ponderación**

El puntaje total del año será de - 100 pts.

- Examen final del Compendio - 50 pts.
- Trabajo práctico o la exposición - 20 pts.
- Trabajo pastoral o de solidaridad - 20 pts.
- Retiro espiritual - 10 pts.

#### **Evaluación del currículum.**

La evaluación del currículum se hará en forma conjunta entre Obispo Diocesano, el Director de la Pastoral Universitaria y los profesores

### **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

#### **Básica**

- Catecismo de la Iglesia Católica.
- Compendio del Catecismo de la Iglesia Católica.
- Borobio, A., (1985) La celebración de la Iglesia, Ed. Sígueme, Salamanca.
- Borobio, A., (1985) De la celebración de la Teología, ¿Qué es el Sacramento? Salamanca.

#### **Complementaria**

- Kasper, W., (1979) Teología del Matrimonio, Ed Sal Terrae, Barcelona.
- Constitución Pastoral sobre la Iglesia y el mundo actual. (Gaudium et Spes)



**GESTION PRESUPUESTARIA  
PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3er – 2do semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	GESTIÓN PRESUPUESTARIA
Código	
Prerrequisitos	Contabilidad de Costos
Carga horaria total	Presencial: 54Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

La contabilidad para el control de la gestión operativa es el sistema de información que tiende a facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa. Su principal aplicación consiste en la comparación entre las metas operativas cuali-cuantitativas fijadas con los responsables y las performances alcanzadas. Actúa a partir del procesamiento de los datos pertinentes para la toma de decisiones, incluyendo datos financieros, económicos, de otro tipo.

Normalmente está integrado a un modelo de administración, basado en la definición de líneas de responsabilidad que suministra información, y permite analizar distintas alternativas de decisión.

La contabilidad para el control de gestión tiene en el control presupuestario una herramienta fundamental. Es necesaria la definición previa de determinados conceptos o variables a saber: metas y objetivos del presupuesto, definición de centros de responsabilidad y la determinación de sus responsables, criterios de valoración, relaciones entre sectores y su cuantificación, entre otros.

Esto determina la participación del contador en la etapa previa de preparación, así como el análisis de las desviaciones cualitativas y cuantitativas en la etapa de comparación de las metas y objetivos fijados, con los efectivamente alcanzados.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

Al finalizar el curso el estudiante podrá planificar y organizar las diversas funciones de su empresa; además de optimizar recursos eliminar combinar reordenar y simplificar procesos de un área específica haciéndola más productiva y rentable

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Elabora presupuestos operativos y de inversión, teniendo en cuenta los procedimientos y métodos establecidos.

Formula los costos operativos y de inversión, en base a los procedimientos y métodos

#### **VI. UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: GENERALIDADES**

##### **INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN PRESUPUESTARIA**

- Definición de la Gestión Presupuestaria.
- Objetivos de la Gestión Presupuestaria.
- Definiciones de los conceptos fundamentales:
- Previsión - Presupuesto - Control.
- Ventajas y Limitaciones del Control Presupuestario.

##### **EL SISTEMA PRESUPUESTARIO**

- Requisitos del Sistema Presupuestario.
- Características del Sistema Presupuestario.
- Estructura del Sistema Presupuestario

##### **UNIDAD II: EL PRESUPUESTO ECONÓMICO**

##### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LAS VENTAS**

- A) Generalidades.
- B) Metodología de la Previsión.
- C) El Presupuesto de las Ventas.
- D) El Control de las Ventas.

##### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LA DISTRIBUCIÓN**

- A) La Previsión de los Gastos de Distribución.

- B) El Presupuesto de los Gastos de Distribución.
- C) El Control de los Gastos de Distribución.

#### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LA PRODUCCIÓN**

- A) Organización Administrativa de la Producción.
- B) El Programa de Producción.
- C) Previsión y Control de los medios necesarios para el Programa.

#### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LOS APROVISIO-NAMIENTOS**

- A) Organización y Rentabilidad de un servicio de Aprovisionamiento.
- B) La Previsión de los Aprovisionamientos.
- C) El Programa de Aprovisionamientos.
- D) El Control de los Aprovisionamientos.

### **UNIDAD III: EL PRESUPUESTO FINANCIERO**

#### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LOS FONDOS**

- A) Generalidades.
- B) El Presupuesto Financiero.
- C) El Objetivo del Presupuesto Financiero.
- D) Métodos para elaborar el Presupuesto Financiero.

#### **EL ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA**

- A) Generalidades.
- B) Objetivos del Estado de Flujos de Tesorería.
- C) Métodos para elaborar el Estado de Flujos de Tesorería.

Las Normas de Contabilidad referente al Estados de Flujo

### **UNIDAD IV: LA PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL**

#### **PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL**

- A) El Proceso de Planificación.
- B) Segmento del Proceso.
- C) La Toma de decisiones en la Planeación.
- D) La Planificación de los Resultados.

#### **BALANCE Y ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS**

- A) Planeamiento Final: El Plan Integral.
  - B) El Balance Proyectado.
  - C) El Estado de los Resultados Proyectados.
- El Control de los Estados Proyectados.

### **UNIDAD V: EL PRESUPUESTO DE INVERSIONES**

#### **EL CONTROL PRESUPUESTARIO DE LAS INVERSIONES**

- A) Definición y Valoración de las Inversiones.
- B) Estructura y Decisión de las Inversiones.

- C) El Presupuesto de las Inversiones.
- D) El Control de las Inversiones.

#### **UNIDAD VI: IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA PRESUPUESTARIA CONTABILIDAD PRESUPUESTARIA**

- A) Función del Presupuesto en la Contabilidad.
- B) Los Principios Presupuestarios.
- C) Desarrollo contable del Presupuesto.

#### **PUESTA EN MARCHA DEL CONTROL PRESUPUESTARIO**

- A) La base previa de Organización y el Calendario de implementación.
- B) La base previa Contable y Psicológica.
- C) El Manual de Presupuesto.

#### **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

La metodología será eminentemente activa y participativa, enfatizará el autoaprendizaje, el trabajo guiado, la conexión entre teoría y práctica, el acercamiento a la realidad laboral y el aprendizaje cooperativo. Se incrementará la actividad de tutoría, bien de grupo, bien de forma individual. Entre las técnicas y procedimientos didácticos se destacan: Exposiciones didácticas. Disertación, análisis y discusión de documentos. Asesorías individuales y grupales. Análisis de documentos. Seguimiento de los trabajos asignados y/o de campo. Uso del correo electrónico como herramienta de apoyo en el Proceso E-A.

#### **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

*La evaluación del alumno se hará mediante:*

- A) Durante el semestre: 45 %
  - B) Evaluación final : 55 %
- 100% práctico

#### **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

##### **Básica**

*Gestión Presupuestaria* - Guillermo Andresen - CEPUC (PY).

*“La Integración de Sistemas Contables y Presupuestarias”* - Guillermo Andresen - CEPUC (Py) .

*“Presupuesto Integrado”* - Osvaldo A. Mocciano - Ediciones Macchi. (Arg.).

*“El Presupuesto en la Empresa”* - Jorge Bidart - Ediciones Macchi (Argentina).

*“Presupuestos: Planificación y Control de las Utilidades”* - G. Welsh –Editorial Uthea.

##### **Complementaria**

- Sauden Horngren, *“Contabilidad Administrativa”*, Ediciones Prentice Hall (USA).
- Mallo Carlos *“Contabilidad Analítica”*, (España).

**ENTIDADES DE APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL  
PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	<b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Curso	3er – 2do semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>ENTIDADES DE APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 36 Autónoma: 36
Carácter	Obligatorio
Créditos	3
Horas presenciales semanales	2

**II. DESCRIPCIÓN**

La realización de negocios internacionales requiere el conocimiento de las entidades locales que desarrollan sus actividades para promover, expandir, difundir la producción de bienes y servicios nacionales.

El conocimiento de estas instituciones, las interrelaciones entre las mismas posibilitará, al futuro graduado en Comercio Internacional, recurrir a estas instituciones para agilizar y solucionar sus trámites.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación. Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA**

- \*Que los estudiantes realicen una labor de investigación de campo, a fin de conocer en sus fines, actividades e información de que disponen las distintas Entidades Locales de Comercio Internacional.
- \*Describir los fines, estructura y actividades de la Entidades Locales que intervienen en el Comercio Internacional
- \*Exponer ideas y contenidos bajo criterios metodológicos concretos de las Entidades Locales, encargadas de difundir bienes y servicios de exportación.
- \*Diseñar modelos de procesos de exportación de bienes y servicios nacionales
- \* Interpretar y producir información sobre los procesos de exportación de las empresas.
- \*Cultivar las posibilidades expresivas y comunicativas propias a fin de explorar sus potencialidades.
- \*Desarrollar la habilidad de saber intercambiar ideas, experiencias para aportar soluciones eficaces a procesos de exportación
- \*Desarrollar actitudes críticas y juicios analíticos que le permitan tomar una posición ante incentivos y programas de apoyo a las empresas exportadoras.-

#### **V. CAPACIDADES/SUB COMPETENCIAS**

- Conoce procesos de exportación de las empresas exportadoras
- Extraer conclusiones sobre las funciones de Ministerio de Industria y Comercio, Dirección General de Aduanas
- Describe la importancia y el apoyo de Rediex al proceso de exportación.-.
- Aplica las técnicas y normas internacionales que regulan el comercio internacional
- Expone ideas y contenidos bajo criterios metodológicos concretos, de las Instituciones Privadas que intervienen o participan del proceso de exportación
- Genera el autoaprendizaje mediante una labor de investigación en consultas bibliográficas o bibliotecas virtuales.
- Participa activamente en la defensa de la investigación de datos
- Desarrolla el sentido de la responsabilidad frente al compromiso que tenemos con la sociedad.
- Identifica Instituciones Locales que intervienen en el Comercio Internacional
- Extrae conclusiones sobre las funciones para promover, expandir y difundir la producción de bienes y servicios locales a cargo de las Instituciones intermediarias en una exportación.
- Describe los fines, estructura y actividades de la Entidades Locales que intervienen en el Comercio Internacional
- Expone ideas y contenidos bajo criterios metodológicos concretos de las Entidades Locales, encargadas de difundir bienes y servicios de exportación.
- Genera el autoaprendizaje mediante una labor de investigación sobre las Entidades Locales.
- Diseñar modelos de procesos de exportación de bienes y servicios nacionales.
- Participa activamente en la defensa de la investigación de datos sobre las entidades Locales.
- Explica los fines, estructura y actividades de las Entidades Locales de Comercio Internacional

#### **VI. UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I. MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

-Estructura, Fines, actividades.

2. Organismos dependientes:

-Instituto Nacional de Tecnología y Normalización (INTN):

-Fines, Certificación de productos. Estructura Organizativa

-CEPAE

3. Maquila:

Concepto, empresas maquiladoras, programa de maquila, requisitos para la presentación del programa de maquila, entrada y salida de bienes en el régimen de maquila, exportación-régimen maquila, ventas en el mercado interno, aspectos fiscales, recupero del régimen fiscal de importación temporal maquila  
Análisis y comentario referente a fines y actividades del MIC,  
Intercambio de opiniones sobre la estructura.  
Descripción de los fines de INTN  
-Interpretación del régimen de Maquila y su aplicación.-  
Muestra interés en el conocimiento de conceptos fines, actividades del MIC  
Aprecia las modalidades de exportación bajo el régimen de maquila

## **UNIDAD II. REDIEX**

Misión, estrategias, objetivos, Fines  
Estructura organizacional  
Promoción, ferias, rondas Empresariales.  
Mesas sectoriales  
Consortios de exportación  
Mesa de clima de negocios  
Cámaras de Comercio, Cámaras de Comercio Bilaterales.  
Análisis y reflexión sobre los fines de Rediex y su aporte al proceso de exportación.  
Exposiciones y debates sobre la Promoción, ferias y rondas empresariales en Ferias Internacionales.-  
Comparaciones y diferencias sobre Cámaras de Comercio y Cámaras de Comercio Bilaterales  
Disposición para trabajos en equipo  
Actitud abierta, crítica y favorable para los debates y discusiones

## **UNIDAD III. DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS**

Objetivos  
Estructura  
Fines  
Sistema Sofía: Funcionamiento  
Sistemas Anexos a Sofía  
Incoterms, liquidación de impuestos según tipos de incoterm  
Código Aduanero, Avances tecnológicos  
Régimen de Zonas Francas:  
Definición, territorio aduanero  
Concesionaria, Usuario, Internación  
Actividades desarrolladas en Zonas Francas: Comerciales, Industriales y de servicios  
Autoridad: Consejo Nacional de Zonas Francas, funciones.  
Explotación de Zonas Francas: Plazos de concesión, requisitos del concesionario, contrato de concesión, inicio de actividades, derechos y obligaciones del concesionario,  
Régimen del usuario, obligaciones del usuario  
Ingreso de bienes en Zona Franca, operaciones  
Exportación, reexportación, importación en territorio aduanero  
Régimen tributario en Zonas Francas: Del concesionario y del usuario.  
Análisis y Explicación de los fines de DGA.  
Resolución de casos prácticos de liquidación de impuestos aduaneros  
Descripción de las actividades realizadas en Zonas Francas.  
Análisis de casos de operaciones de exportación, reexportación, importación en zonas Francas.  
Se interesa por el uso del Sistema Sofía  
Aprecia la Importancia de las actividades en las Zonas Francas

## **UNIDAD IV ENTIDADES NO GUBERNAMENTALES**

-\*Instituciones Privadas que participan o intervienen del proceso de exportación:  
-CAPEX, CAPECO, CDAP, SENAVE, INFONA, FEPAMA, CEDIAL, CNCSP, UIP,  
SENACSA,

-\*Otras Instituciones y Asociaciones de Comercio

-Feprinco, CAPYME, CEPAE, FDI, SPA, Fondex, SNIN, FOCOSEP, INAN,

Reflexiones sobre las Instituciones Privadas que intervienen en el proceso de exportación

Reconocimiento y descripción de las funciones y su importancia como elemento de control de proceso de la exportación

Disposición para trabajos en equipo

Actitud abierta, crítica y favorable en la realización de visitas técnicas.-

Participar en los debates y discusiones sobre las actividades de las instituciones privadas y asociaciones.-

## VII. ASPECTOS EVALUATIVOS

Actividad de Evaluación	Fecha	Puntos
Primera Prueba Parcial		10 P
Segunda Prueba Parcial		10 P
Trabajo Práctico y Defensa Oral		20 P
Estudio dirigido con guías de trabajo		10
Organización de Charlas		10 P
Examen Ordinario/Visitas Técnicas Guiadas		40 P
	Total de Puntos	<b>100 P</b>

La evaluación será constante y participativa

Evaluación de proceso 60%

Evaluación de producto 40%

(Trabajos individuales, Trabajos grupales, Exposiciones, Prueba escrita, Visitas Técnicas)

## VIII. METODOLOGIA

Las clases teóricas serán expositivas, fomentando la participación activa de los alumnos.

En la parte práctica se trabajará en forma de talleres. El trabajo práctico consistirá en la elaboración de un proyecto de investigación.

Se recurrirá a técnicas activas y participativas como:

-la Conferencia: mediante esta técnica el docente plantea introductoriamente la temática, sensibiliza y plantea los conflictos cognitivos a los alumnos generando de este modo los desequilibrios cognitivos.

- Panel, los estudiantes estudian un tema y luego asumen el liderazgo al abordar el tema en clase a través del panel bajo la moderación del profesor.

- Dinámica grupal. Mediante este procedimiento se propiciará la organización de los alumnos de cuatro a cinco integrantes, teniendo en cuenta que todo aprendizaje tiene su base social.

- Seminario, los estudiantes son sensibilizados para indagar sobre el tema buscando información individual o en pequeños grupos. Leen y estructuran gráficos o resúmenes cognitivos para presentarlo en la fecha indicada.

- Plenaria sustentan los trabajos presentados, exponen, debaten bajo la moderación (de la discusión) del profesor y o del compañero.



El profesor interviene al final, para ampliar consolidar el tema en cuestión. Finalmente arriban a conclusiones.

- Estudio de casos.

-Simulacros: manera como el estudiante entra en proceso del debate y aprende a saber escuchar, analizar, escudriñar las opiniones de los demás y luego de manera estratégica proponer sus propias ideas así como respaldar sus opiniones son otros autores especializados.

## **IX. BIBLIOGRAFÍA**

### **Básica**

- Materiales proporcionados por las Entidades Locales
- [www.MIC.gov.py](http://www.MIC.gov.py)

### **Complementaria**

Impacto del transporte y de la logística en el Comercio Internacional del Paraguay; publicado por USAID/ Junio-2.006

Nuevos Principios y Fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural; publicado por Librería Editorial- Osmar D. Buyatti, Carlos A Ledesma.

Nuevos Principios de Comercio Internacional; Ediciones Macchi , 5ª Edición - Carlos A. Ledesma Tecnológicos

Proyector- Computadora Portátil

Utilización del Programa Informático Mindjet MindManager Pro 6

Utilización del Programa Informático Power Point

Internet

**TALLER DE CASOS PRÁCTICOS (CI)**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 2do semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>TALLER DE CASOS PRÁCTICOS</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 54 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio
Créditos	4
Horas presenciales semanales	3

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

Con la presente asignatura se busca generar en el alumno la capacidad de resolver situaciones que se presentan a diario en el quehacer profesional/laboral, desarrollando en el mismo habilidades para el análisis, toma de decisiones y técnicas de aplicación a nivel multidisciplinario, como confluencia de las distintas áreas de conocimiento tratadas en las asignaturas cursadas anteriormente.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional. Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación. Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación. .

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

**IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

El programa se propone desarrollar en el alumno las habilidades de relacionamiento colectivo, comunicación y negociación como integrante de un equipo de trabajo abocado a la resolución de situaciones simuladas del desempeño profesional en nuestra realidad nacional .

## **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

Desarrollar habilidad para aplicar los conocimientos matemáticos, estadísticos, financieras y Administrativas en el análisis y solución de problemas empresariales  
Aplicar los conocimientos desarrollados en las diferentes materias, para el desarrollo de capacidades procedimentales del campo laboral.  
Comprender responsabilidades profesionales y éticas en la toma de decisiones empresariales.  
Comunicar de manera efectiva en forma oral y escrita

## **VI. CONTENIDOS: CONCEPTUALES, PROCEDIMENTALES Y ACTITUDINALES**

Casos prácticos presentados por el profesor de la asignatura basándose en los siguientes temas:

1. Costos Operativos.
2. Costos Financieros.
3. Costos de Producción.
4. Viabilidad Económica.
5. Punto de Equilibrio.
6. Flujo de Caja.
7. Organigramas y Flujogramas.
8. Planificación Estratégica.
9. Decisiones de Marketing.
10. Potenciales de Mercado.
11. Contratos Laborales.
12. Administración de Recursos Humanos.
13. Otros temas adicionales.

## **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

La metodología será eminentemente activa y participativa, se recurrirá al taller en base a estudios de casos

## **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Análisis de la Bitácora de trabajos.  
Defensa oral de casos

## **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

Textos relacionados

**INGLES TECNICO I**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 2do semestre
Área de formación	Básica
Materia/módulo	<b>INGLES TECNICO I</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 36 Autónoma: 36
Carácter	
Créditos	3
Horas presenciales semanales	2

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

El Inglés se constituye en la lengua más utilizada mundialmente, esto no solo permitirá a nuestros alumnos adquirir un conocimiento que se convertirá en la llave de su éxito profesional, sino que también lo ayudará a incursionar en un mundo globalizado con las exigencias propias del mismo y de esta manera estar a la vanguardia ante los constantes desafíos del mundo moderno.

**III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Comunicarse en el idioma inglés.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

- El programa se propone enfatizar en el estudio de la gramática utilizada en textos publicados en inglés relacionados con el área de comercio internacional
- Reconocer y entender el vocabulario estándar utilizado en los textos técnicos.
- Promover la comprensión oral, la lectura y la escritura básica de textos técnicos administrativos publicados en inglés.

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

- Comprender los términos técnicos en inglés utilizados frecuentemente en los textos de Comercio Internacional
- Ampliar el vocabulario técnico del Comercio Internacional de los alumnos.
- Comprender la importancia del inglés en un mundo globalizado.

#### **VI. DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES DE APRENDIZAJE**

##### **UNIDAD I: Introducción**

Saludos y presentaciones: formales e informales. Oraciones para comunicar datos personales: nombre, apellido, edad, fecha de nacimiento, dirección, nacionalidad, estado civil, ocupación o profesión.

##### **UNIDAD II: "Ser/estar" en tiempo presente y pretérito**

"*To be*" (ser/estar) en tiempo presente simple. Formas: afirmativa, interrogativa y negativa. Contracciones. Formulación de oraciones. Aplicación. Verbo "*to be*" en tiempo pretérito. Utilización del pretérito para exponer y narrar información personal. Cómo formular oraciones interrogativas y responder a preguntas. Lectura de textos cortos. Ejercicios de preguntas y respuestas en base a los textos

##### **UNIDAD III: Función gramatical**

Sustantivos comunes. Formulación de plurales de los sustantivos. Casos especiales. Sustantivos propios. Artículos definidos e indefinidos, singulares y plurales. Adjetivos posesivos. Pronombres personales: sujeto, objetivos y posesivos. Pronombres demostrativos e indefinidos.

##### **UNIDAD IV: Presente de indicativo**

Tiempo presente simple. Formas: afirmativa, negativa e interrogativa. Auxiliares: "*do*" y "*can*" para las frases y oraciones negativas e interrogativas. Formulación de oraciones. Lectura de textos cortos. Aplicación. Verbo "*to have*" (tener) en tiempo presente. Formas: afirmativa, negativa e interrogativa. Formulación de oraciones completas para comunicar datos personales, utilizando el verbo tener.

##### **UNIDAD V: Vocabulario de bancos**

Ahorro, depósitos, cuenta corriente. Documentación relacionada: cheque, extracto, nota de crédito-débito, depósitos. Vocabulario de economía: inflación-deflación, moneda, tipo de cambio. Vocabulario de bolsa de valores: valores, corredor, corretaje, bolsa de valores y casas de bolsa.

## **UNIDAD VI: Reportes financieros**

Plan de cuentas. Elementos: activo, pasivo, patrimonio neto, ingresos y egresos. Ejercicios: aprender el nombre de las cuentas. Identificar la naturaleza de las cuentas. Balance General y Estado de Resultados. Estructura del Balance General: activo, pasivo, patrimonio neto. Ejercicios: elaborar Balances y Estado de Resultados.

## **VII. SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

La metodología será eminentemente activa y participativa, enfatizará el autoaprendizaje a través de análisis y discusión de documentos, lecturas guiadas, Trabajos cooperativos, Estudio de casos, resolución de problemas.

**Actividades asociadas/recursos:** Investigación de campo y Selección de información relacionada

- Clases magistrales con apoyo de equipos audiovisuales.
- Desarrollo en clase del manual didáctico.
- Dinámica de grupo.
- Conferencia, seminarios, charlas, simposios, mesa redonda.
- Utilización de plataformas virtuales y otros recursos auxiliares

## **VIII. SISTEMA Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Se evaluará el proceso del aprendizaje que incluye los exámenes parciales, trabajos prácticos y participación activa en clase, asignándosele la siguiente ponderación:

Examen Parcial	40 %
Trabajo Práctico	20 %
Examen Final	40 %
Calificación Final	100%

La ponderación del promedio de las notas y las exigencias de asistencia para esta asignatura están establecidas en las disposiciones reglamentarias de evaluación, del período académico en curso.

## **IX. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS PEDAGÓGICOS**

### **Básica**

- McKellen, J.S. Test Your Business English. Penguin English. Special English Series: Banking.
- Howard-Williams, D. Herd, C. (1992). Business Words. Essential Business English Vocabulary. Oxford: Heinemann International.
- Warriner, J. E., Whitten, M. E. Griffith, F. (1997). English Grammar and Composition. Heritage Edition. Third Course New York: Harcourt Brace Jovanich.

### **Complementaria**

- Uriona, M. J.D. Kwacz. Elsevier's (1996). Dictionary of Financial and Economic Terms Spanish-English; English-Spanish. Amsterdam: Elsevier Science B. V.
- Kohler, E. L. (2001). Diccionario para Contadores. México: Noriega Editores.

- Simon and Schusters. (1973). Intemational Dictionary. (Tana de Gámaz, Ed.T). New York: Chief.
- Swan, M. Walter, C. (1990). The New Cambridge English Course. One. Cambridge University Press.

## ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

### I - IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3º – 2do semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 36 Autónoma: 36
Carácter	Obligatorio
Créditos	3
Horas presenciales semanales	2

### II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR

El desarrollo de operaciones de comercio internacional requiere del conocimiento de las disposiciones jurídicas que regulan las transacciones, tanto en lo que respecta a los documentos comerciales como a los tratados y convenios firmados que rigen la materia.

### III. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA.

**El egresado es capaz de:**

Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.

Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.

Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados

Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.

Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.

Comunicarse en el idioma inglés.

Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.



#### **IV - OBJETIVOS**

Brindar al alumno los conocimientos básicos y prácticos que le permitan interpretar, y aplicar, las diversas modalidades modernas que regulan la contratación comercial internacional, como asimismo, otros aspectos que hacen relación al comercio internacional.

#### **V - CONTENIDO**

##### **UNIDAD I: DEL ORDENAMIENTO JURIDICO**

###### **1. El Derecho**

- 1.1. Generalidades. Importancia
- 1.2. Concepto
- 1.3. Características de las Normas Legales
- 1.4. Clasificación
  - 1.4.1. Derecho Público y Privado
    - 1.4.1.1. Interno
    - 1.4.1.2. Internacional

###### **2. Derecho Comercial**

- 2.1. Generalidades
- 2.2. Concepto
- 2.3. Importancia del derecho en el comercio internacional

###### **3. El Derecho Comercial Internacional**

- 3.1. Concepto.
- 3.2. Su importancia en un mundo globalizado
- 3.3. La aplicación extraterritorial del derecho en negocios internacionales.
- 3.4. Antecedentes históricos:  
El Tratado de Derecho Comercial Internacional de Montevideo de 1889 (derogado).
- 3.5. Los tratados internacionales dentro del orden de prelación de las leyes en el derecho positivo nacional (Art. 137 C.N.).
- 3.6. La vigencia de los usos y costumbres mercantiles (Art. 1° Ley 1034 del comerciante).
- 3.7. La convención interamericana sobre normas generales del derecho internacional privado. (Montevideo 1979) ratificado por Ley N° 892 del 11-XII-1981.

##### **UNIDAD II: DE LOS CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL**

###### **1.1. Concepto. Delimitación conceptual.**

###### **1.2. Generalidades.**

###### **1.3. La vestidura jurídica de los contratos de negocios internacionales.**

###### **1.3.1. El Derecho de Comercio Internacional:**

- 1.3.1.1. Concepto.
- 1.3.1.2. Fundamentos.

###### **1.4 Clasificación de los contratos internacionales:**

###### **1.4.1 Por su preeminencia contractual:**

- 1.4.1.1. Principales.
- 1.4.1.2. Accesorios.

###### **1.4.2 Por su formación:**

- 1.4.2.1. In Actum.
- 1.4.2.2. Ex intervalo.

###### **1.4.3 Por su condicionalidad:**

- 1.4.3.1. Futuros.
- 1.4.3.2. Conmutativos.

###### **1.4.4 Por su periodicidad:**

- 1.4.4.1. Ejecución única.
- 1.4.4.2. Ejecución periódica.
- 1.4.4.3. Ejecución parcelada.

- 1.4.5 Por su contenido:
  - 1.4.5.1. Distribución.
  - 1.4.5.2. Financieros.
  - 1.4.5.3. Logísticos.
  - 1.4.5.4. Industriales.
  - 1.4.5.5. Construcción.
- 1.4.6 Por su discrecionalidad:
  - 1.4.6.1. Equilibrio.
  - 1.4.6.2. Adhesión.
- 1.4.7 Por el tipo de mercancía:
  - 1.4.7.1. Bienes.
  - 1.4.7.2. Servicios.
  - 1.4.7.3. Múltiples.
  - 1.4.7.4. Tecnológicos.

### **UNIDAD III: DE LA FORMA Y VALIDEZ EN LA CONTRATACION INTERNACIONAL**

#### **1. Introducción.**

#### **2. Referencia de contexto en el que se analizan los contratos internacionales**

- 2.1. Ventajas y soluciones.

#### **3. De la ley aplicable al negocio internacional**

##### 3.1. Concepto

##### 3.2. Las reglas para determinar la ley aplicable a los negocios internacionales

##### 3.2.1 La Ley del Lugar de Celebración del Contrato

##### 3.2.2 La Ley del Lugar de Ejecución del Contrato

##### 3.3. El panorama universal

##### 3.4.3.4. La legislación nacional

#### **4. De la autonomía de la voluntad en los negocios internacionales**

##### 4.1. Validez, vigencia y límite de la autonomía de la voluntad en los contratos internacionales

##### 4.1.1 Perspectiva universal respecto a:

##### 4.1.1.1. La ley aplicable

##### 4.1.1.2. La jurisdicción internacional

##### 4.2. Corolario

#### **5. De la Convención Interamericana sobre derecho aplicable a los contratos internacionales (México D.F.; 1994)**

#### **6. Internacional Privado (La Paz, 1984).**

-De la Convención Interamericana sobre personalidad y capacidad de personas jurídicas en el Derecho

### **UNIDAD IV: DEL CONTRATO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

#### **1. Concepto**

#### **2. Características**

#### **3. Naturaleza jurídica.**

#### **4. Particularidades del contrato de compraventa internacional.**

#### **5. De las reglas de la compraventa internacional:**

##### 5.1. Las reglas de los gremios (ej.: Cámara de Comercio Internacional, París).

##### 5.2. Las leyes nacionales.

##### 5.3. Las convenciones internacionales.

#### **6. La Convención De Viena:**

“Sobre Contratos de Compraventa Internacional

Mercaderías” (Aprobada por la Conferencia NN.UU. IV-1980)

##### 6.1. Características de la Convención. Ventajas.

##### 6.2. Su relevancia económica y Jurídica.

- 6.3. Ámbito de aplicación.
- 6.4. Condiciones de aplicación.
- 6.5. Formación del Contrato.
  - 6.5.1. Significado.
  - 6.5.2. Incorporación de condiciones generales de contratación.
  - 6.5.3. La oferta de contratación
    - 6.5.4.1.1. La aceptación de la oferta.
- 6.6. De los Sujetos del Contrato:
  - 6.6.1. Del vendedor.
    - 6.6.1.1. Generalidades
    - 6.6.1.2. Sus principales obligaciones
  - 6.6.2. Del comprador:
    - 6.6.2.1. Normativa pertinente.
    - 6.6.2.2. Sus obligaciones principales.
- 6.7. Otras Disposiciones de Interés de la Convención.

### **7. La Convención de La Haya:**

“Sobre La Ley Aplicable a la Compraventa Internacional de Mercaderías” ( 30-X-1985).

- 7.1. Introducción.
- 7.2. Ámbito de aplicación.
- 7.3. Determinación de la ley aplicable.
- 7.4. Ámbito de la ley aplicable.
- 7.5. Disposiciones generales.

### **8. La Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías**

(Conferencia de las NN.UU. N.York del 12 junio 1974).

- 8.1. Ámbito de aplicación.
- 8.2. Disposiciones varias.

## **UNIDAD V: NUEVAS MODALIDADES DE CONTRATACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **1. Consideraciones generales.**

- 2. Principales figuras del contrato de comercio internacional moderno.

### **3. Del Contrato de Distribución:**

- 3.1. Concepto.
- 3.2. Finalidad.
- 3.3. Características del contrato.
- 3.4. Partes:
  - 3.4.1. Derechos y Obligaciones.

### **4. Del Contrato de Agencia:**

- 4.1. Importancia y fines prácticos.
- 4.2. Notas caracterizantes.
- 4.3. El agente comercial.
  - 4.3.1. Derechos y obligaciones.
- 4.4. Otros agentes.

### **5. Del Contrato de Representación:**

- 5.1. Estructura Básica del Contrato.
- 5.2. Normativa Legal

### **6. Del Contrato de Concesión:**

- 6.1. Concepto
- 6.2. La concesión en el comercio actual
- 6.3. Aspectos caracterizantes de la concesión comercial
- 6.4. Las partes:
  - 6.4.1. El concedente y el concesionario

6.4.1.1. Derechos y obligaciones

## **7. Del Contrato de Suministro**

7.1. Concepto

7.2. Características

7.3. Función Del Contrato

## **8. Del Contrato De Compensación, Cambio O Trueque**

8.1. Caracteres básicos

8.2. Tipología

8.2.1. “buy back”

8.2.2. “counter trade”

8.2.3. “switch” o “clearing transactions”

8.2.4. “offset”

8.3. Las partes integrantes

8.4. La estructura contractual básica

## **9. Del Contrato de Transferencia de Tecnología**

9.1. Generalidades

9.2. Tipología

9.2.1. Contrato de Licencia

9.2.1.1. Concepto. Características

9.2.2. Contrato de Know How

9.2.2.1. Concepto. Características

9.2.3. Contrato de Asistencia Técnica

9.2.3.1. Concepto. Características

9.2.4. Contrato de Consultoría

9.2.4.1. Concepto. Características

9.2.5. Contrato de Asistencia Administrativa Gerencial( Management )

9.2.5.1. Concepto. Características

9.2.6. Contrato Informático

9.2.6.1. Terminología. Objeto

9.2.6.2. La Telemática

9.2.6.3. Tipología según su objeto

- Hardware

- Software

## **10. Del Contrato de Viaje y Turismo:**

10.1. Caracterización.

10.2. La Organización Mundial del Turismo (OMT, 27/9/70).

10.3. El Tour. Excursión. Crucero.

10.4. Importancia del Turismo en la actualidad.

10.5. Los países en vía de desarrollo como receptores de turistas.

10.6. EL Turista:

10.6.1. Convención internacional sobre facilidades aduaneras para el turismo (N.Y. 4-VI-1954)

10.7. Las empresas de viajes.

10.8. La Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA).

## **11. Del Contrato de Tiempo Compartido:**

11.1. Caracterización.

11.2. Las partes integrantes.

11.3. Funcionamiento operativo.

## **12. El Contrato de Joint Venture**

12.1. Generalidades.

12.2. Etapas previas a la creación del contrato:

.12.2.1. La selección de futuros socios.

12.2.2. La determinación de los objetivos y los aportes.

12.3. Los órganos o mecanismos de control.

1.2.4. Requisitos para la conformación de la nueva figura.

## **UNIDAD VI: METODOS MODERNOS DE SOLUCION DE CONFLICTOS CONTRACTUALES INTERNACIONALES**

### **1. El Arbitraje**

1.1. Concepto. Generalidades.

1.2. Naturaleza y características.

1.3. Importancia en el comercio internacional moderno como método de solución de disputas contractuales

### **2. El Arbitraje Comercial Internacional**

2.1. Caracterizaciones.

2.2. Consecuencias Internacionales del Arbitraje.

2.3. Elementos del Arbitraje.

2.4. Forma de Convocar el Arbitraje.

2.5. Clase de Arbitraje.

2.6. Formulas y Reglas de Arbitrajes.

2.7. Nombramiento de los Árbitros.

2.8. El Laudo Arbitral.

### **3. De los Convenios y Tratados Internacionales Sobre Arbitraje Comercial:**

3.1. Reglamento de arbitraje para el derecho mercantil (NN.UU., Resolución 31/98 del 15-XII-1976).

3.2. Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional que adopta las reglas de la CNUDMI sustentadas en nuevos criterios y que no requiere del *ius imperium legis* (NN.UU. A/40/17 Anexo 1, aprobado el 21 junio 1985).

3.3. LEY N° 611 del 24 de noviembre de 1976, que aprueba y ratifica la Convención Interamericana sobre arbitraje comercial internacional.

3.4. Tratado de Derecho Procesal Internacional sobre el cumplimiento de los exhortos, sentencia y fallos arbitrales (Montevideo, 19 marzo 1940).

3.5. De la Convención sobre el reconocimiento de las sentencias arbitrales extranjeras (N. York 10 de junio 1958).

3.6. LEY N° 889 del 11 diciembre 1981 que ratifica la convención Interamericana sobre eficacia extraterritorial de sentencia y laudos arbitrales.

3.7. De la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, París.

3.8. LEY N° 609 del 24 de noviembre 1976 que aprueba y ratifica la Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas.

3.9. LEY N° 610 del 24 de noviembre 1976 que aprueba y ratifica la Convención Interamericana sobre conflictos en materia de cheques.

3.10. LEY N° 887 del 1 de diciembre de 1981 que ratifica la Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de cheques.

3.11. LEY N° 888 del 11 de diciembre 1981 que ratifica la Convención Interamericana sobre conflictos en materia de sociedades mercantiles

### **4. La Conciliación:**

4.1. Caracterizaciones.

4.2. Su importancia como modalidad para solucionar conflictos contractuales derivadas del comercio internacional.

## **VI. METODOLOGÍA**

Las clases serán teórico-prácticas, buscando en todos los casos la activa participación de los alumnos.

## **VII. EVALUACIÓN**

Dos exámenes parciales	30 puntos
Trabajos prácticos	10 puntos
Notas de concepto	10 puntos
Examen final	<u>50</u> puntos
	100 puntos

### **VIII. BIBLIOGRAFIA**

- CCI/UNCTAD/GATT: Aspectos Legales Del Comercio Exterior, Suiza.
  
- Fariña, Juan: “Contratos Comerciales Modernos”, Edit. Astrea, 2º. Ed., 1997.
  
- Iglesias - Block: Nuevas Modalidades De Contratación Internacional, Edit. Ad - Hoc.
  
- Piltz, Burghard: “Compra-venta Internacional” ( Convención de Viena ), Edit. Astrea, 1998.
  
- Sierralta, Anibal: “Contratos de Comercio Internacional” Fondo Editorial 3. Ed., Pontificia Universidad Católica del Perú.
  
- Compilación de Tratados de Derecho Internacional Privado suscritos en el Sistema Interamericano desde 1888 a 1994, editado por la Corte Suprema de Justicia, Paraguay.
  
- Registros de textos de Convenciones y otros Documentos relativos al Derecho Mercantil Internacional, vol. II, NN.UU. ed. 1973
  
- Organización Mundial del Comercio, “CON EL COMERCIO HACIA EL FUTURO”
  
- Leyes diversas del derecho positivo nacional.

\*\*\*\*\*

**GESTION Y PRÁCTICA ADUANERA**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. IDENTIFICACIÓN**

Carrera	COMERCIO INTERNACIONAL
Curso	3° – 2do semestre
Área de formación	Profesional
Materia/módulo	<b>GESTIÓN Y PRACTICA ADUANERA</b>
Código	
Prerrequisitos	
Carga horaria total	Presencial: 72 Autónoma: 54
Carácter	Obligatorio.
Créditos	5
Horas presenciales semanales	4

**II. DESCRIPCIÓN/PRESENTACIÓN DEL ESPACIO CURRICULAR**

Las operaciones aduaneras se desarrollan para formalizar el comercio internacional entre las empresas nacionales y las del resto del mundo. Las aduanas del mundo tienen el rol protagónico ineludible en los procesos y procedimientos que se cumplen en las operaciones de importación y exportación.

Todas las operaciones del comercio internacional se realizan dentro de un marco jurídico legal, de acuerdo al Código Aduanero y la legislación nacional e internacional conforme a los convenios internacionales celebrados entre el Paraguay y las demás naciones vinculadas en las relaciones comerciales internacionales.

Gestión y Práctica Aduanera es una materia cuya finalidad principal es generar actividades para que el alumno cuente con un marco teórico-práctico fundamental para la comprensión de los procedimientos y procesos aduaneros en las operaciones de importación y exportación, que se desarrollan bajo diferentes regímenes aduaneros.

**III. COMPETENCIA GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PERFIL DE EGRESO A QUE APUNTA LA MATERIA**

**El egresado es capaz de:**

- Identificar oportunidades de negocios mediante la investigación, el análisis y la evaluación de los diferentes mercados, bienes y servicios a ser comercializados tanto a nivel local como internacional.

- Diseñar estrategias de comercialización, distribución y acceso a mercados, Tráfico de mercaderías en el entorno nacional, regional y mundial, para el desarrollo de la gestión de importación y exportación.
- Implementar los planes operativos para la correcta comercialización de los productos o servicios negociados.
- Gestionar la logística y transporte del Comercio Internacional, aplicables a los diferentes productos comercializados
- Desarrollar las negociaciones internacionales dentro del marco de las disposiciones Nacionales, Regionales e Internacionales vigentes para el Comercio Internacional.
- Brindar asesoramiento y presupuestar planes para el desarrollo de la Importación y exportación.
- Comunicarse en el idioma inglés.
- Aplicar herramientas tecnológicas y adecuados sistemas de comunicación.

Demostrar compromiso con la ética, la calidad y la responsabilidad social.

#### **IV. OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA**

Estimular el análisis de los fundamentos que sustentan a las gestiones realizadas por las aduanas en el proceso de formalización del comercio internacional para comprender los aspectos legales, tributarios y procedimentales.

#### **V. CAPACIDADES O SUB COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA**

- Comprender el sustento teórico y práctico de la gestión aduanera en los procesos de importación y exportación.
- Analizar los fundamentos de los principales regímenes aduaneros, contrastándolas desde la perspectiva teórica y la aplicación práctica.
- Aplicar los principales enfoques legales y tributarios a casos prácticos ajustados a la realidad empresarial actual.
- Analizar casos concretos en función a principios y fundamentos de los enfoques de la legislación aduanera y tributaria.
- Seleccionar información pertinente, analizarla y sintetizarla en función problemáticas planteadas.
- Asumir posturas críticas argumentadas en discusiones y debates.

#### **VI. CONTENIDO**

##### **UNIDAD I. ADUANA. REGIMEN ADUANERO**

- 1.1) Aduana. Concepto. Funciones. Territorio Aduanero. Zona primaria aduanera Zona secundaria Aduanera.
- 1.2) Operaciones aduaneras definitivas: Régimen de Importación Definitiva.
- 1.3) Operaciones aduaneras definitivas: Régimen de Exportación Definitiva.
- 1.4) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Importación Temporal.
- 1.5) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Maquila.
- 1.6) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Exportación Temporal.
- 1.7) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Tránsito Aduanero.
- 1.8) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Depósito Aduanero.
- 1.9) Operaciones aduaneras suspensivas: Régimen de Cabotaje o Removido.



- 1.10) Reexportación. Concepto.
- 1.11) Reimportación. Concepto.
- Drawback. Concepto.

## **UNIDAD II. ACTORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.1) Importador.
- 1.2) Exportador.
- 1.3) Despachante de Aduanas.
- 1.4) Agente de Transporte Aduanero.
- 1.5) Embarcadores o Forwarders.
- 1.6) Agente de Compras.
- 1.7) Agente de Ventas.
- 1.8) Corredor (broker).
- 1.9) Agencia de estiba.
- 1.10) Agencia Tally.
- 1.11) Servicio Courier.
- Surveyor, Controller, compañía de control

## **UNIDAD III. DOCUMENTACION INTERNACIONAL**

- 1.1) Documentos de Transporte: Conocimiento de Embarque. Definición. Descripción. Características relevantes.
- 1.2) Facturas: Definición. Datos. Factura Comercial. Factura visada. Factura consular. Factura aduanera. Factura pro-forma.
- 1.3) Certificado de Origen. Definición. Objeto.
- 1.4) Certificado de Valor.
- 1.5) Certificado Sanitario.
- 1.6) Certificado de análisis o inspección.
- 1.7) Certificado de exención.
- 1.8) Certificado de Seguro.

## **UNIDAD IV. EJERCICIOS Y ESTUDIO DE CASOS PRACTICOS**

- 1.1) Clasificación de mercaderías. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías.
- 1.2) INCOTERMS.
- 1.3) Valor Aduanero Imponible.
- 1.4) Tributos Aduaneros y no Aduaneros.
- 1.5) Modelos prácticos de liquidación: Régimen MERCOSUR.  
Modelos prácticos de liquidación: Régimen EXTRAZONA.

## **VII. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS.**

Dos modalidades de dedicación del alumno:

**Presencial:** Esta será una tarea orientada por el profesor en la que se combina la presentación teórica, el diálogo, el trabajo dirigido, la ejercitación, los debates y reflexiones. Se espera del estudiante que en base a la lectura previa de la bibliografía recomendada participe, ya sea manifestando sus dudas e inquietudes o resolviendo los casos que a modo de ejemplo el docente pueda presentar en clase, a cuyo fin se le alentará a hacerlo sin perjuicio de la exposición y el desarrollo del temario a cargo del profesor. Se emplearán distintos recursos didácticos, como empleo de proyecciones, provisión de material impreso para discusión grupal, resolución práctica de problemas microeconómicos relacionados con temas de actualidad, etcétera.

**Trabajo autónomo del estudiante:** el alumno empleará la Bibliografía propuesta y las guías señaladas por el profesor para profundizar, evacuar dudas, preparar presentaciones, exámenes etc. El profesor podrá señalar espacios virtuales para tutoría en la medida de las posibilidades.

### VIII. ASPECTOS EVALUATIVOS

La evaluación será de proceso y producto. Se evaluarán las evidencias de desempeño (capacidades logradas) según los criterios preestablecidos en la definición de objetivos de cada unidad: Análisis de casos. Ficha de análisis de desempeño: Criterios con escala de evaluación Resolución de casos prácticos y ejercicios. Pruebas Escritas.

La evaluación de proceso asumirá el carácter diagnóstico – formativo y finalmente sumativo. Las evaluaciones con fines de promoción y la presencia en clase, como requisito se ajustarán a las normativas vigentes.

<b>ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN- Actividad</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Primera Parcial	15
Segunda Parcial	15
Bitácora de trabajos prácticos	10
Examen Final	50
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

### IX. BIBLIOGRAFIA

LEDESMA, Carlos A. “**Nuevos Principios y Fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural**”. Editorial Osmar D. Buyatti. Buenos Aires. 1ª Edición. 2005.

Ley N° 2422/2004. “**Código Aduanero**”.

Decreto N° 4672/2005. “**Por el cual se Reglamenta la Ley N° 2422/2004 “Código Aduanero” y se Establece la Estructura Organizacional de la Dirección Nacional de Aduanas**”.

Ley N° 1064/1997. Ley de Maquila.