



Departamento de Ciencias Sociales

Carrera: **Diplomatura en Ciencias Sociales**

Primer semestre de 2006

Carga horaria: 5 horas semanales

Núcleo al que pertenece: Básico Electivo

Créditos: **10**

Tipo de curso: **Teórico – Práctico**

Horario: Martes y Viernes de 17:30 a 20:00 hs.

Modalidad de Dictado: **Presencial**

Horario de Consulta: Martes de 16:30 a 17:30 hs. Por otros horarios, a combinar de común acuerdo.

PROGRAMA VALIDO PARA ALUMNOS REGULARES

Profesor: Jorge E. Bonnin - (jbonnin@unq.edu.ar)

OBJETIVO DE LA MATERIA

Brindar al estudiante conocimientos complementarios sobre la actividad profesional del futuro graduado en Comercio Internacional.

La materia se vincula con los siguientes aspectos de la práctica profesional. Inserción del profesional y sus relaciones con los distintos sectores de la empresa y los mercados.

PROGRAMA Y BIBLIOGRAFIA

El material bibliográfico que se utilizará a lo largo de todo el curso esta contenido en:

Bibliografía Obligatoria:

- Primer semestre de 2006 - Profesor: Jorge E. Bonnin



1. **Como exportar e importar** ; Agustín E. Digier ; 2º Edición Valletta Ediciones ; 2001
2. **Apuntes:** Varios en forma digital e impresos.

Bibliografía de Consulta:

Las PyMES exportadoras argentinas exitosas; Moori Koenig, Milesi, Yoguel. Miño y Dávila Editores, 2001

Nuevos principios y fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural
Ledesma Carlos A.- 1ª Ed. Edit. Osmar D. Buyatti – 2004

Nueva Economía Internacional, ; Ledesma Carlos A.- 1ª Ed. Edit. O.D.Buyatti – 2005

Temario por Unidades

Unidad 1:

La empresa, tipología. Empresas industriales y comerciales. Áreas operativas Administración, Producción, Comercialización y Ventas, Administración de Ventas. Posible inserción del profesional en comercio exterior en diferentes sectores de la empresa.

Ref. bibliográfica: Obras indicadas;

Unidad 2:

Relación y vinculación de las distintas actividades de comercio internacional con las áreas operativas. Conocimientos complementarios necesarios relacionados con el manejo de información con los distintos sectores, Producción, Comercialización, Contabilidad, Finanzas y Distribución

Ref. bibliográfica: Obras indicadas;

Unidad 3:

Relación con el área Producción. Conocimiento mínimo del producto o servicio, calidad. Costo industrial, elementos. Presupuestos y Planeamiento. Almacenes.

Ref. bibliográfica: Obras indicadas;

Unidad 4:

Relación con el área Administración. Información s/contabilidad, costos, aspectos impositivos, financieros, RR.HH. Aprovisionamiento.



Ref. bibliográfica: Obras indicadas;

Unidad 5:

Relación con el área Comercialización. Marketing y Ventas. Administración de Ventas. Mercado. Presupuestos, aspectos necesarios para su confección

Ref. bibliográfica: Obras indicadas;

METODOLOGIA de EVALUACION

Asistencia a clases: 75 % de las clases dictadas.

La evaluación, calificación y aprobación de la materia será en forma individual. Se tomarán dos exámenes parciales y un Final recuperatorio integrador. Para este último aspecto, se tendrá en cuenta la asistencia a clases.

Los alumnos que obtengan en los exámenes parciales una calificación promedio de entre siete (7) y diez (10) puntos, no habiendo sido menor a 7 (siete) puntos la calificación en alguno de los parciales, quedarán **eximidos** de rendir el examen recuperatorio integrador.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Durante la cursada, está prevista la realización de una visita a entidades relacionadas con el comercio exterior, como así también la visita y charlas de especialistas en temas de la materia.

Las comunicaciones de la materia se realizan a través de un sitio web propio de la materia en el cual se cuenta también con una biblioteca de textos digitalizados (en formación).