



Asunto: Creación de *Posgrado en Alta Dirección en Comercio Exterior Agroalimentario*.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

Cdad. Autónoma de Bs. As., 26 de abril de 2011.

VISTO las presentes actuaciones - Expte. 159.311/10 C/160.477/10 - mediante las cuales la Escuela para Graduados "Ing. Agr. Alberto Soriano", eleva proyecto de creación de *Posgrado en Alta Dirección en Comercio Exterior Agroalimentario* presentado por el Ing. Agr. Fernando VILELLA, Director del Programa de Agronegocios y Alimentos y solicita la designación del Ing. Agr. Fernando VILELLA, Master Sebastián SENESI y Lic. Marisa BIRCHER como Director, Co-Director y Coordinadora, en ese orden y,

CONSIDERANDO:

Lo establecido en la resolución C.D. 363/10.

Lo aconsejado por la Comisión de Investigación y Posgrado.

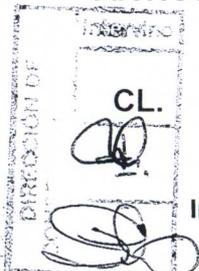
**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE AGRONOMÍA
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1º.- Crear el *Posgrado en Alta Dirección en Comercio Exterior Agroalimentario* correspondiente al Programa de Agronegocios y Alimentos presentado por el Ing. Agr. Fernando VILELLA, Director del citado Programa, según el anexo que forma parte de la presente resolución.

ARTÍCULO 2º.- Designar al Ing. Agr. Fernando VILELLA, Master Sebastián SENESI y Lic. Marisa BIRCHER como Director, Co-Director y Coordinadora, en ese orden, del *Posgrado en Alta Dirección en Comercio Exterior Agroalimentario* correspondiente al Programa de Agronegocios y Alimentos, a partir del 26 de abril de 2011 y por el término de cuatro (4) años.

ARTÍCULO 3º.- Dejar establecido que lo dispuesto precedentemente se aprobó con el siguiente resultado: quince (15) votos por la afirmativa y una (1) abstención.

ARTÍCULO 4º.- Regístrese, comuníquese y elévese al Consejo Superior de la Universidad de Buenos Aires.



Ing. Agr. Roberto J. FERNÁNDEZ ALDÚNCIN
Secretario de Investigación
y Posgrado

RESOLUCIÓN C. D. 1518

Ing. Agr. Rodolfo A. GOLLUSCIO
Decano

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Ma. Graciela MERLINO
Directora de
Consejo Directivo



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..2

ANEXO

I. INSERCIÓN INSTITUCIONAL DEL POSGRADO

Denominación del postgrado

POSGRADO en ALTA DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO.

Denominación de la Certificación que otorga

El programa otorga dos tipos de certificados: de aprobación para aquellos alumnos que tienen título y de asistencia para aquellos alumnos que no tienen títulos pero que tienen vasta experiencia.

Certificado de aprobación "Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario" de FAUBA.

Unidad/es Académica/s de las que depende el postgrado

FACULTAD DE AGRONOMÍA. ESCUELA PARA GRADUADOS Ing. Agr. ALBERTO SORIANO.
PROGRAMA DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS.

Sede/s de desarrollo de las actividades académicas del postgrado

PABELLÓN DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS – EPG – FACULTAD DE AGRONOMÍA – UBA.

Resolución/es de CD de la/s Unidad/es Académica/s de aprobación del Proyecto de posgrado:

II. FUNDAMENTACIÓN DEL POSGRADO

A) Antecedentes

a) razones que determinan la necesidad de creación del proyecto de posgrado: relevancia en áreas prioritarias, demanda disciplinar, social y/o laboral, otras.

La matriz productiva de Argentina presenta una estructura y dinámica particular, de ahí la importancia de su interpretación mediante esta propuesta de posgrado. La situación de los alimentos a nivel mundial presenta perspectivas de significativo crecimiento de la demanda internacional, por ello la importancia de que Argentina esté preparada para ello.

El potencial de valor agregado de la producción actual requiere de un manejo y una gestión altamente calificada y con una visión acertada del comercio internacional. La Visión del sector agropecuario sobre su futuro de integración vertical y generación de arreglos contractuales locales (clusters) abre nuevas oportunidades profesionales para vincular esos clusters con los compradores y centros de consumo globales.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..3

La Competencia regional y mundial, requiere una preparación profesional intensiva, especializada y una actualización continua de la información.

Es por todo ello que el Programa de Agronegocios & Alimentos de la FAUBA presenta este "Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario" como un modelo de aprendizaje con conocimientos prácticos y teoría aplicada, dictado por profesores de trayectoria y experiencia tanto pública como privada.

La importancia de la creación de un Posgrado como el que se propone se justifica entre otras razones por:

- Una estructura productiva, técnica y comercial de la Cadena Agroalimentaria Argentina única en el mundo, que debe ser interpretada como tal;
- Un futuro con inmensas probabilidades de cambio de las variables más importantes que rigen los negocios y la producción del sector;
- Una ausencia importante de políticas sectoriales y subsectoriales que orienten el comercio exterior de la Cadena;
- La necesidad de construir relaciones virtuosas y más fluidas entre los actores públicos y privados del sector;
- Una demanda creciente de profesionales con conocimientos más profundos para un sector que exporta más del 50% del total exportado por Argentina;
- La necesidad de concretar y dar forma a la comercialización internacional de productos cada vez más diferenciados y elaborados, en especial como sostén de las pymes y cooperativas vinculadas al sector;
- Una visión altamente comprensiva sobre los nuevos avances y tendencias que afectarán y regirán los mercados internacionales de alimentos en las próximas décadas fuertemente condicionados por la demanda de los países más desarrollados (comida cada vez más sana, más étnica, novedosa, aún más especializada, y por otro lado una nueva generación de alimentos genéticamente modificados, nuevos materiales para el envase, nuevas y más económicas formas de comunicación y publicidad).

b) antecedentes en instituciones nacionales y/o extranjeras de ofertas similares.

Universidad	País	Programa	Título que otorga	Nivel
Universidad abierta interamericana (UAI)	Argentina	Analista y Licenciatura en Comercio Internacional	Analista y Licenciado en Comercio Internacional	Grado
Universidad Argentina de la Empresa (UADE)	Argentina	Analista y Licenciatura en Comercio Internacional	Analista y Licenciado en Comercio Internacional	Grado
Universidad de Morón	Argentina	Analista y Licenciatura en Comercio Internacional	Analista y Licenciado en Comercio Internacional	Grado



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..4

Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES)	Argentina	Licenciatura en Comercio Exterior	Licenciado en Comercio Exterior	Grado
Universidad Nacional del Nordeste	Argentina	Licenciatura en Comercio Exterior	Licenciado en Comercio Exterior	Grado
Universidad Católica de Santiago del Estero	Argentina	Licenciatura en Comercio Exterior	Licenciado en Comercio Exterior	Grado
Universidad Nacional de Rosario	Argentina	Especialista en Operaciones de Comercio Exterior	Especialista en Operaciones de Comercio Exterior	Posgrado
Universidad Nacional de Tres de Febrero	Argentina	Comercio Internacional Agroalimentario	Internacional Agroalimentario	Posgrado
Universidad Nacional de Córdoba	Argentina	Especialización en Régimen Jurídico del Comercio Exterior	Especialista en Régimen Jurídico del Comercio Exterior	Posgrado
Universidad Nacional de Mar del Plata	Argentina	Maestría en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales	Magíster en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales	Posgrado
Universidad del Salvador	Argentina	Maestría en Comercio Internacional	Magíster en Comercio Internacional	Posgrado

c) comparación con otras ofertas existentes en la Universidad: establecer similitudes, diferencias y posibilidades de articulación.

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

- Especialización en Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración.
- Maestría en Gestión Empresaria del Comercio Exterior y de la Integración.

Similitudes: en este caso ambas facultades tienen como objetivo proporcionar una formación académica profesional altamente calificada destinada a la gestión en el campo de la problemática específica del comercio exterior, impulsar al análisis y resolución de escenarios y estudios de casos actuales y proporcionar medios que permitan dar respuestas a la evolución dinámica que se genera en los campos de la experiencia y del conocimiento, con capacidad de actualización permanente.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..5

Diferencias: la dinámica, marco regulatorio, y los procesos operativos de la presente propuesta están directamente relacionados a los agronegocios. El enfoque del comercio exterior vinculado a este sector permite una mayor especialización.

Posibilidades de articulación: el desarrollo de talleres o seminarios de manera conjunta que apuntan a crear un espacio de debate y análisis de una estrategia exportadora argentina que va más allá del sector de pertenencia, como por ejemplo:

- Impacto de los procesos de integración en el comercio exterior argentino;
- La globalización en la comunicación y la adaptación del empresariado argentino a esos cambios;
- La logística internacional: movimientos de carga, análisis productivo e influencia en los costos operativos;
- Política de Promoción Comercial: estudio comparativo de las acciones competitivas que desarrollan otros países para la apertura de nuevos mercados y posicionamiento en mercados ganados.

El Programa de Agronegocios y Alimentos de la FAUBA posee articulación con la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. La articulación y las actividades conjuntas, están coordinadas por un representante de la Facultad de Ciencias Económicas, hace ya más de 10 años.

d) consultas a las que fue sometido el proyecto de posgrado, indicando personas e instituciones (adjuntar documentación pertinente)

Félix Peña
Dante Sica
Gustavo Idígoras

B) Justificación: explicitar las características del proyecto según requisitos de la reglamentación vigente.

Los estudiantes del Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario deben completar 212 (doscientos doce) horas de clases presenciales.

III. OBEJTIVOS DEL POSGRADO

Descripción detallada de los objetivos del proyecto de postgrado

El Posgrado tiene por objetivo capacitar a empresarios, profesionales y funcionarios en el Área del Comercio Exterior de Agroalimentos, a partir de una estrategia de formación que armoniza el marco teórico conceptual con la ejercitación operativa.

IV. PERFIL DEL EGRESADO

Descripción detallada del perfil incluyendo competencias y habilidades a desarrollar en el estudiante, características del desempeño futuro acorde con la formación del proyecto de posgrado y posibles áreas/campos de inserción académico – profesional.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..6

El egresado estará capacitado para ocupar posiciones de liderazgo en el ámbito empresario, en consultoría, en universidades, en ONG, y en los organismos gubernamentales del ámbito del Comercio Exterior Agroalimentario.

V. ORGANIZACIÓN DEL POSGRADO.

a) Institucional:

Autoridades del Posgrado y funciones

Dirección del posgrado: Director: Fernando Vilella; co-director: Sebastián Senesi; Coordinadora adjunta: Marisa Bircher.

Los mismos nombrarán un Comité Asesor Académico/Profesional de apoyo cada cuatro años.

Funciones del Coordinador Adjunto del Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario

- Diseñar la estructura general del Programa, el calendario de cursos, y preparación del presupuesto anual.
- Seleccionar a los alumnos que tomarán parte del Programa.
- Coordinar la tutoría para la realización del trabajo final.

Funciones del Comité Asesor Académico/Profesional del Posgrado en Alta Dirección Comercio Exterior Agroalimentario

- Colaborar en el diseño general del Programa y el calendario de cursos.
- Colaborar en el otorgamiento de becas.
- Colaborar en la mejora de las materias y contenidos mínimos de las mismas.
- Colaborar en la realización de Seminarios de discusión de temáticas relevantes.

Modalidad de selección y designación de profesores/docentes/tutores:

Podrán ser docentes del posgrado los profesores titulares, asociados y adjuntos, regulares o interinos de la Universidad de Buenos Aires, así como los investigadores y profesores invitados especialmente. Los docentes a cargo de cursos deberán poseer título académico de posgrado obtenido en universidades de reconocido prestigio. Sólo en ciertos casos debidamente justificados se reemplazará este requisito por otros antecedentes que demuestren la capacidad del docente para realizar esta tarea en el momento de la aprobación de los mismos.

Los docentes del posgrado son propuestos por el Director del Programa de Agronegocios y Alimentos y designados por el Consejo Directivo, previa recomendación de la Comisión Académica de la Escuela para Graduados.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

II..7

Los profesores responsables de materias, seminarios o talleres deberán entregar, en los plazos estipulados por la Dirección del Programa de Agronegocios y Alimentos, un programa analítico de ellos incluyendo la forma de evaluación prevista. Los mismos deberán ser aprobados por la Comisión Académica de la Escuela para Graduados.

Normas para la selección de aspirantes:

Los interesados deberán acompañar su CV con una carta de presentación en la cual detallen los motivos que lo invitan a cursar el Posgrado. Posteriormente, se llevarán a cabo entrevistas individuales con cada uno de los aspirantes a fin de ahondar sobre su formación e inquietudes laborales. Ambas etapas son supervisadas por el Coordinador de la Carrera, junto con miembros del plantel docente de la Carrera.

Criterios de regularidad de los estudiantes:

Los alumnos del *Posgrado Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario* deberán cumplir con una asistencia del 75% sobre los créditos que contempla el programa del Posgrado por cada Bloque (I y II). Asimismo se evaluará la totalidad del Posgrado a través de: examen escrito evaluador por Bloque y entregar un trabajo final grupal escrito en el cual se cumplan con las pautas establecidas por el PAA. Las mismas contemplan los siguientes ejes de trabajo: Selección de un producto, análisis de oportunidades externas, criterios de selección e investigación del mercado objetivo, desarrollo de estrategia exportadora, determinación del perfil del consumidor como así también de los que forman la cadena de comercialización, desarrollo del precio FOB/CIF, sistema logístico, elección del medio de pago internacional y conclusiones generales a cargo de cada uno de los participantes del grupo. En síntesis, el objetivo principal es que el alumno integre todos los conocimientos adquiridos durante los cursos y los aplique para gerenciar un negocio cuyo cliente se encuentra en otro mercado y de esta manera comprenda el impacto que conlleva una operación de comercio exterior en una Empresa Global, PYME y/o Cooperativa.

En resumen las condiciones para la regularización son:

- Una asistencia del 75% sobre los créditos que contempla el programa del Posgrado por cada Boque (I y II).

En resumen las condiciones para la aprobación son:

- Una asistencia del 75% sobre los créditos que contempla el programa del Posgrado por cada Bloque (I y II).
- Aprobar un examen escrito evaluador por Bloque (I y II).
- Trabajo final grupal escrito en el cual se cumplan con las pautas establecidas por el PAA.

Criterios Generales de Evaluación de Cursos y Seminarios del Posgrado:

Los alumnos del Posgrado Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario deberán cumplir con las pautas especificadas en el ítem "Criterio de regularidad de los estudiantes".



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..8

Trabajo en el aula.

Los temas discutidos en clase se inscribirán en marcos conceptuales que permiten organizar las ideas y transformarlas en herramientas sólidas para el diseño de estrategias y la toma de decisiones. En los casos pertinentes utilizarán herramientas que permiten analizar cuantitativamente datos del sistema para modelar el comportamiento de los sistemas socio-económicos y por lo tanto son útiles para predecir o inferir aspectos pertinentes al comercio exterior. De esta manera, aquellos graduados que deseen profundizar en estos aspectos podrán continuar su formación en estos temas en cursos de mayor carga horaria o diferente foco.

Mecanismos de aprobación de programas analíticos de cursos/seminarios:

Los profesores responsables de materias o seminarios deberán entregar, en los plazos estipulados por la Dirección del Programa de Agronegocios y Alimentos, un programa analítico de ellos.

La Dirección del Programa de Agronegocios y Alimentos evaluará el contenido y pertinencia de dichos programas analíticos y los elevará para su aprobación a la Comisión Académica de la Escuela para Graduados.

Mecanismos de seguimiento de las actividades programadas.

Se realizarán 2 reuniones durante el año con el "Comité Asesor" Académico/Profesional del Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario. El mismo se encuentra compuesto por representantes de las distintas entidades e instituciones vinculadas al Comercio Exterior y los Agronegocios. El Comité analizará el funcionamiento del Posgrado Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario y elevará propuestas pertinentes, asegurando un vínculo entre el sector público, el privado y la Universidad, supervisa las actividades docentes y evalúa el seguimiento de las metas acordadas.

Los alumnos son consultados todas las clases y realizan una evaluación del curso completo al finalizar el mismo.

Convenios:

Institución con la que se establece convenio	Objetivos	Recursos humanos, físicos y/o financieros previstos	Principales resultados esperados
Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	Apoyar técnicamente a la FAUBA en la ejecución de la Maestría en Agronegocios y Alimentos	Personal técnico del IICA	Intercambio de material, de información. Realización de trabajos de investigación en común
Universidad di Bologna	Realizar esfuerzos conjuntos en el marco de la	Personal docente y técnico de la Universidad di	Intercambio de material, de información. Realización de trabajos de investigación en común. Intercambio de investigadores y docentes. Estudios conjuntos en los campos



	economía agraria aplicada a los negocios	Bologna y del Programa de Agronegocios y Alimentos	de las cadenas agroalimentarias logística y distribución, marketing de productos agrícolas y estudios de productos especialidades.
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos	Lograr la mutua complementación técnica en la determinación y cumplimiento de objetivos comunes.	Personal docente técnico del Programa de Agronegocios y de la SAGPyA	Intercambiar información y recursos humanos. Realizar trabajos de investigación, capacitación y difusión en común. Promover actividades conjuntas. Crear y desarrollar grupos de trabajo. Ejecutar proyectos y prestar servicios a terceros.
Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID)	Apoyar técnica y financiamiento al Programa de Agronegocios y Alimentos	Recursos técnicos y financieros	Financiamiento de Becas de Estudio para la formación de educadores e investigadores que se encuentren activos en el sistema educativo, científico y tecnológico. Participar del Consejo Asesor del Programa de Agronegocios y Alimentos.
Asociación de Productores Exportadores de Argentina (APEA)	Apoyar técnica y financiamiento al Programa de Agronegocios y Alimentos	Recursos técnicos y financieros	Financiamiento de Becas de Estudio para la formación de educadores e investigadores que se encuentren activos en el sistema educativo, científico y tecnológico. Participar del Consejo Asesor del Programa de Agronegocios y Alimentos.

b) Académica: plan de estudios

Cuadro correspondiente al Plan de Estudios

Bloque I: Módulos 1, 2. Bloque II: Módulos 3, 4 y 5.

Nota: 16 hs de clases equivalen a un (1) crédito.

MODULO 1	ARGENTINA FRENTE A LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	COORDINACION: CHRISTIAN MARTINEZ	DURACION HORAS
	TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	Felix Peña	4
	ESCENARIO POLITICO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	Daiana Tussie	8
	SECTORES PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD EXTERNA	Christian Martinez	4
	COMERCIO MUNDIAL DE ALIMENTOS	Gustavo Idígoras	8
	INTERNACIONALIZACIÓN ARGENTINA Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS	Dante Sica	8
	ESCENARIO PYME: ROL DEL ESTADO EN EL COMERCIO EXTERIOR	Marcelo Marzocchini	4
MODULO 2	GESTION ESTRATEGICA DEL COMERCIO EXTERIOR EN AGROALIMENTOS	COORDINACION: MARISA BIRCHER	
	ESTRATEGIA Y PLANIFICACION COMERCIAL AGROALIMENTARIA	Marisa Bircher	8
	ORGANIZACION ADUANERA E IMPOSITIVA DE LA EMPRESA EXPORTADORA	Alejandro Casaburi	12
	FORMULACION DEL PRECIO DE EXPORTACION - IMPORTACION	Gioia Scanferiato	8
	ESCENARIO LEGAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	Lisandro Allende	8
	LOGISTICA Y TERMINOS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL	Carlos Torrico	12
MODULO 3	MARKETING INTERNACIONAL AGROALIMENTARIO	COORDINACION: MARISA BIRCHER	
	INVESTIGACION Y DESARROLLO DE MERCADOS INTERNACIONALES DE AGROALIMENTOS	Marisa Bircher	8



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..10

	VISION SISTEMICA DEL COMERCIO EXTERIOR	Enrique Avogadro	4
	PROMOCIÓN COMERCIAL: FERIAS INTERNACIONALES Y RONDAS DE NEGOCIOS	Carolina Cuenca	8
MODULO 4	FINANZAS INTERNACIONALES	COORDINACION: CARLOS TORRICO	
	POLITICA MONETARIA ARGENTINA	Perez Enri	8
	MEDIOS DE COBRO & PAGO INTERNACIONALES	Marcelo Santoro	12
	FUTUROS Y OPCIONES	Carlos Torrico	8
MODULO 5	COMPETITIVIDAD AGROALIMENTARIA	COORDINACION: SEBASTIAN SENESI	
	DINAMICA Y ESCENARIO DE LOS AGRONEGOCIOS	Fernando Vilella	4
	COMPETITIVIDAD EN LOS AGRONEGOCIOS	Sebastián Senesi	12
	GESTION DE LA CALIDAD COMO VALOR DIFERENCIAL INTERNACIONAL	Gustavo Napolitano	8
	PROMOCION COMERCIAL SECTORIAL Y ASOCIATIVISMO	Fernando Ramos	4
MODULO 6	SEMINARIOS	COORDINACION: CHRISTIAN MARTINEZ	
	Seminario: SECUENCIA OPERATIVA DE UNA EXPORTACION-IMPORTACION (TALLER PRACTICO)	Empresas de servicios al comercio exterior	8
	Seminario: EL COMERCIO EXTERIOR VISTO DESDE LAS PYMES	Pymes Exportadoras	8
	Seminario: EL COMERCIO EXTERIOR VISTO DESDE LAS GRANDES EMPRESAS	Grandes Empresas	8
	Seminario: DEBATE SOBRE POLITICAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR EN IBEROAMERICA	Funcionarios de Embajadas Extranjeras en Argentina	8
TALLER	TRABAJO FINAL GRUPAL	COORDINACION: MARISA BIRCHER	8

Total 212

No hay régimen de correlativas

Contenidos mínimos de los cursos

MODULO 1: ARGENTINA FRENTE A LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

Coordinación: Lic. Christian Martinez.

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Docente: Dr. Félix Peña

Mercados mundiales. Perspectivas a largo plazo: flujos comerciales y tendencias. Sinergias estrategias Público-Privadas aplicadas a las negociaciones económicas y comerciales. Lo que el MERCOSUR puede aprender de otros modelos de integración. Las nuevas realidades del poder mundial. Esquemas de Proteccionismo y Subsidios.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..11

Apoyo de los países desarrollados a los países en vía de desarrollo. Sistema Generalizado de Preferencias. Crecimiento del comercio internacional mundial y el rol de la Argentina.

ESCENARIO POLITICO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

Docente: Dr. Daiana Tussie

Los países menos desarrollados y el sistema de comercio internacional. Panorama de la inserción económica internacional de Argentina, Globalización, Regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo. Agenda de trabajo en la OMC. Escenario real de la Política Comercial en la Argentina. El rol de las Instituciones.

SECTORES PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD EXTERNA

Docente: Lic. Christian Martínez

Desarrollo y evolución de la estructura productiva y exportadora. El MERCOSUR como bloque productivo y exportador de agroalimentos. Argentina La Competitividad Externa. Competitividad Sistémica. Especialización Exportadora. Medición de la Competitividad: World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report. Las Diez Reglas de Oro para la Competitividad. Matriz y políticas de Competitividad. Sectores de alta y baja competitividad. Sectores con potencial de crecimiento. Competitividad en materia logística.

COMERCIO MUNDIAL DE ALIMENTOS

Docente: Dr. Gustavo Idígoras

Comercio mundial de alimentos y energía renovable. Efectos futuros de la crisis alimentaria mundial. Perspectivas en materia sanitaria y medioambiental. Los desafíos para los países en desarrollo. Estrategias posibles como exportadores de agroalimentos ante la demanda de países en desarrollo y desarrollados. El mercado de la UE para los agroalimentos y biocombustibles argentinos. Perspectivas de la demanda en India y China. El rol futuro de EEUU y Brasil ante el comercio mundial de alimentos. Posibles políticas de desarrollo para las exportaciones argentinas de agroalimentos. Desafíos y Oportunidades.

INTERNACIONALIZACIÓN ARGENTINA Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS

Docente: Dr. Dante Sica

La internacionalización como un proceso de compromiso creciente de aprendizaje. La acumulación de conocimientos y en el aumento de recursos comprometidos en los mercados externos. El cambio estructural hacia la producción intensiva en tecnología y conocimiento. Impacto para la expansión de las redes productivas. Procesos productivos culturales vs. Físicos. Escenarios posibles frente a las estrategias de competidores internacionales. El proceso de internacionalización como decisión estratégica que conduce a la creación de competitividad global de las empresas.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..12

ESCENARIO PYME: ROL DEL ESTADO EN EL COMERCIO EXTERIOR

Docente: Ing. Marcelo Marzocchini

La inserción externa de la economía argentina en las últimas tres décadas. Recursos naturales y fuentes para la agregación de valor. Redes productivas, competitividad y cadenas exportadoras. Condicionantes macroeconómicos. Perfil exportador argentino según tamaño de empresas. Orientación geográfica de las ventas externas. Avances y limitaciones del salto exportador post convertibilidad. La exportación PYME: características generales, problemática estructural y obstáculos de coyuntura. Las grandes empresas y el desarrollo de las redes exportadoras.

MODULO 2: GESTIÓN ESTRATEGICA DEL COMERCIO EXTERIOR EN AGROALIMENTOS

Coordinación: Lic. Marisa Bircher

ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL AGROALIMENTARIA

Docente: Lic. Marisa Bircher

Estrategia y Planificación Comercial. Selección de mercados externos. El proceso de Internacionalización. Elaboración de la Oferta y comunicación internacional. Desarrollo de estrategias de Marketing Internacional desde una empresa PYME. Organización de la empresa exportadora: perfil directivo, comercial y administrativo. Precio, diferenciación y especialización. Fuentes de información comercial. Canales de Comercialización. Valores y servicios agregados al producto exportado. La calidad como estrategia.

ORGANIZACIÓN ADUANERA E IMPOSITIVA DE LA EMPRESA EXPORTADORA

Docente: Lic. Alejandro Casaburi

Sujetos a la actividad aduanera. Destinadores de Importación y exportación. Regímenes especiales. Tributos de importación y exportación. Estímulos a la exportación. Costos y formación del precio de exportación – importación: incidencias impositivas y previsionales. Análisis y determinación de aranceles de importación en terceros mercados. Características y operatoria de los Derechos de Exportación y los Reintegros en Argentina. Taller.

FORMULACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN – IMPORTACIÓN

Docente: Lic. Gioia Scanferlato

La importancia de una correcta y estratégica Planificación de precios. Determinación de costos directos e indirectos de la exportación e importación. Fórmula de precios. Incidencia impositiva. Análisis de variables. Formulación del precio FOB. Cálculo y deducción de incentivos y derechos de exportación. Valor y Base imponible. Desarrollo de documentos comerciales como casos prácticos.

..//



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..13

ESCENARIO LEGAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Docente: Lic. Lisandro Allende

Reglas, principios y organización del comercio mundial. Contratación comercial internacional. Compraventa. Instrumentos legales para la promoción de exportaciones. Soporte legal para la penetración de mercados. Contratos de representación, Distribución, Exclusividad y Franquicia. Otros tipos de contratos. Marcas y patentes. Habilitaciones. Certificaciones de calidad. Normas de seguridad. Requerimientos según países de destino. Aspectos legales del crédito y la cobranza internacional.

LOGÍSTICA Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Docente: Lic. Carlos Torrico

Análisis de los diferentes medios o modos de transporte utilizados en el comercio internacional. Especial énfasis en los modos aéreo, terrestre y acuático para la exportación argentina. Presentación de la infraestructura portuaria argentina como inicio de la cadena logística. Reseña de las normas internacionales. La vinculación de los transportes y los seguros, con los Incoterms 2000 y los contratos de compra venta internacional. Casos: logística de granos, líquidos, secos y refrigerados. Logística para specialitties.

MODULO 3: MARKETING INTERNACIONAL AGROALIMENTARIO

Coordinación: Lic. Marisa Bircher

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE MERCADOS INTERNACIONALES DE AGROALIMENTOS

Docente: Lic. Marisa Bircher

La necesidad y el alcance de la Investigación de Mercados. Influencias en la toma de decisiones con relación al producto y el mercado adecuado. Fuentes de Información. Proceso de Investigación Comercial. Técnicas de investigación. Fundamentos para la selección de mercados externos. Errores más comunes. La afectación de las barreras arancelarias y para-arancelarias en el país de destino. Canales de comercialización. La implicancia del precio según la competencia en los mercados. La calidad y el mercado.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Docente: Lic. Hernán Blasco

La diversidad de Canales y su afectación a los costos. Estructuras de canales de comercialización. Distribución. Intermediación: locales e internacionales. Factores incidentes en la selección de canales. Costos, capital, control, marketing y cobertura. Localización de canales. Selección y control de intermediarios para la correcta colocación del producto. Retail.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..14

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN: E-BUSINESS – E-MARKETING APLICADAS AL COMERCIO AGROALIMENTARIO

Docente: Lic. Santiago Vexina

Definición de “tecnologías de la información”. Factores del entorno digital. El proceso de e-adopción. Los nuevos “infomediarios”. Beneficios del uso de la tecnología de información en los negocios internacionales. Su aplicación en la investigación de mercados. Su aplicación en la comunicación y negociación internacional. Guía de recursos en Internet para los negocios internacionales.

VISIÓN SISTÉMICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Docente: Lic. Enrique Avogadro

Mitos y realidades de la promoción de exportaciones en Argentina. Casos exitosos a nivel internacional. Análisis crítico del sistema argentino, límites del modelo y soluciones posibles. El rol del sector privado. Guía de recursos útiles para navegar la red institucional. Inteligencia comercial e inteligencia competitiva. Comercio exterior 2.0: El futuro de la disciplina.

PROMOCIÓN COMERCIAL: FERIAS INTERNACIONALES Y RONDAS DE NEGOCIOS

Docentes: Dra. Carolina Cuenca

Las ferias como medio de promoción y comunicación más utilizado por las empresas. Concentración de públicos de calidad, cantidad; la posibilidad de establecer un flujo informativo bidireccional (proveedor-cliente y viceversa); la relación calidad/precio en comparación con otros medios de promoción e información; la posibilidad de ventas internacionales; la comparación in situ entre productos, y el establecimiento de acuerdos con terceros. Análisis de los Modelos de Promoción del Comercio Exterior:

- PROCHILE: modelo chileno.
- AUSTRALIA: modelo australiano.
- ICEX: modelo español.
- JETRO: modelo japonés.

MODULO 4: FINANZAS INTERNACIONALES.

Coordinación: Lic. Carlos Torrico

POLITICA MONETARIA ARGENTINA

Docente: Lic. Pérez Enri

Análisis histórico comparado del desarrollo del sector y los distintos tipos de políticas aplicadas. Mecanismos. Objetivos: estabilidad del valor del dinero, plena ocupación y el equilibrio en la balanza de pagos. Variación del tipo de interés. Variación del coeficiente de caja. Operaciones de mercado abierto. Política monetaria expansiva. Política monetaria restrictiva. Escenario actual. Análisis de casos: liquidez; sensibilidad de la inversión a cambio en los tipos de interés; velocidad de circulación no estable. Asimetría de la Política Monetaria.

..//



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..15

MEDIOS DE COBROS & PAGOS INTERNACIONALES

Docente: Lic. Marcelo Santoro

El rol de los Bancos. Principios de Gestión. Dinero y Moneda: acuñación, dinero fiduciario y bancario. Control de cambios. Partes Intervinientes. Distintos tipos de operaciones. Convenios. Introducción a los Medios de Pago Internacionales. Orden de Pago. Cobranza Bancaria. Letra. Crédito Documentario. Cheque. Circuito operativo. Tipos y Modalidades. Ventajas y desventajas. Otras características. Certificado de Depósito/Warrant. Instrumentos de financiación del Comercio Exterior. Factoring. Forfaiting. Leasing. Formas de pago usual en Argentina según productos y clientes (frutas, pesca, cereales, specialities).

FUTUROS Y OPCIONES

Docente: Lic. Carlos Torrico

Sistemas de cobertura para minimizar riesgos comerciales y/o financieros en operaciones de Comercio Internacional (Riesgos ordinarios, riesgos políticos, riesgos de incumplimiento de acuerdos, riesgos de tipo de cambio, riesgos de fluctuación de precios del producto, etc.). mercados de futuros y de Opciones. Contratos tipo (de Compra-Venta Internacional, de transporte de mercaderías). Resolución de controversias.

MODULO 5: COMPETITIVIDAD AGROALIMENTARIA

Coordinación: Ing. Agr. Sebastián Senesi

DINAMICA Y ESCENARIO DE LOS AGRONEGOCIOS

Docente: Ing. Agr. Fernando Vilella

La industria agroalimentaria en el mundo. Principales países productores, importadores y exportadores en las cadenas más relevantes. Situación relativa de la industria. Oportunidades, amenazas y desafíos.

COMPETITIVIDAD EN LOS AGRONEGOCIOS

Docente: Ing. Agr. Sebastián Senesi

Sistemas y subsistemas. Alternativas de coordinación. Mercados, contratos e integración vertical. Cadenas de commodities: casos. Cadenas de especialidades: Casos. Gestión de cadenas y benchmarking. Competitividad sistemática y reingeniería de cadenas. La intervención en las cadenas, políticas públicas y estrategias de negocios.

GESTIÓN DE LA CALIDAD COMO VALOR DIFERENCIAL INTERNACIONAL

Docente: Ing. Agr. Gustavo Napolitano

Calidad total y valor para el cliente. Liderazgo, transformación y administración de la calidad. Trabajo en equipo, empowerment motivación y evaluación del desempeño. Sistemas de aseguramiento de la calidad.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..16

PROMOCIÓN COMERCIAL SECTORIAL Y ASOCIATIVISMO

Docente: Lic. Fernando Ramos

La importancia de la imagen país y del sector a la hora de exportar. La construcción de una imagen colectiva como patrimonio y valor agregado del sector y sus empresas. Análisis de casos argentinos y de la competencia. Como se establece una estrategia sectorial de promoción externa. Adaptaciones según sector y rubros. Consorcios. Grupos Exportadores.

MODULO 6: SEMINARIOS

Coordinación: Lic. Marisa Bircher

Seminario: SECUENCIA OPERATIVA DE UNA EXPORTACIÓN – IMPORTACIÓN (TALLER PRÁCTICO)

Análisis práctico y comprensión de la Operatoria comercial, aduanera y financiera de una Exportación e Importación. Abordado a través de un Despachante de Aduana y Gerente de Exportación de una empresa.

Empresas Invitadas: TNT, CASCE.

Seminario: EL COMERCIO EXTERIOR VISTO DESDE LAS PYMES

Tipos de empresas según su origen. Proceso de aprendizaje. Necesidades estructurales. Apoyos necesarios. Desafíos a enfrentar. Los errores más comunes en las PYMES que exportan. Modelos internacionales de PYMES exportadoras. Casos: Chile, Australia, Brasil, EEUU, México, Italia.

Empresas Invitadas: Patagonian Life, YOMEL.

Seminario: EL COMERCIO EXTERIOR VISTO DESDE LAS GRANDES EMPRESAS

Empresas Transnacionales. Comercio intra-empresario. Toma de decisiones. Factores disparadores. Medición de resultados. Casos Exitosos y No Exitosos. Transición. Mercado Interno a Mercado Externo. Aprendizaje. Factores disparadores. Planificación de acciones. Inversión en Promoción y Penetración de Mercados. Elección de Productos. Herramientas de promoción. Productos: materias primas básicas, insumos industriales, productos de consumo final, bienes de uso, tecnológicos y servicios.

Empresas Invitadas: Techint, Walmart, Aceitera General Deheza, AVEX.



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..17

Seminario: DEBATE SOBRE POLITICAS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR EN IBEROAMERICA

La promoción internacional vista desde los organismos externos de promoción del comercio exterior. Presentaciones a cargo de las Embajadas de Chile, Venezuela, Perú, Brasil, México, Estados Unidos, India y España.

Invitados: Funcionarios de Embajadas Extranjeras en Argentina.

VI. PERSONAL DOCENTE Y NO DOCENTE.

(para Proyectos de Carreras de Especialización y Maestría que están en funcionamiento)

III.

a) Personal docente: permanente y transitorio asignado a las actividades del posgrado: clasificación por cargo, dedicación, máximo nivel educativo y asignatura.

IV.

Asignatura	Profesor	Universitario de Grado	Especialización	Maestría	Doctorado
------------	----------	------------------------	-----------------	----------	-----------

**Asunto:** Continuación de la resolución C.D. 1518/11.**C. D. 1518****Expte. 159.311/10 C/160.477/10.****//..18**

Tendencias y perspectivas del comercio internacional	Félix Peña	Abogado			Derecho (U. de Madrid)
Escenario Político de las Negociaciones Internacionales	Diana Tussie	Economía			London School of Economics
Sectores productivos y competitividad externa	Christian Martínez	Lic. en Administración Agraria (UAE)	Posgrado en Management (UAE)		
Comercio mundial de alimentos	Gustavo Idigoras	Licenciado En Ciencias Políticas		Master en Relaciones Internacionales	
Internalización argentina y su impacto en las empresas	Dante Sica	Contador Público; Licenciado en Economía			
Estrategia y planificación Comercial agroalimentaria	Marisa Bircher	Licenciatura en Comercio Exterior	Posgrado en Marketing Internacional y Comercio Exterior		
Organización aduanera impositiva de la empresa exportadora	Alejandro Casaburi	Licenciado en Relaciones Internacionales			
Formulación del precio de Exportación – Importación	Gioia Scanferlato	Licenciado en Comercio Internacional			
Escenario legal de los negocios internacionales	Lisandro Alfende	Abogado	Posgrado en Derecho Empresario		
Logística y términos de la negociación internacional	Carlos Torrico	Lic. en Administración de Empresas, Ing. Industrial			
Escenario Pyme: rol del estado en el comercio exterior	Marcelo Marzocchini	Lic. en Economía		Master en Economía de Gobierno	
Investigación y desarrollo de mercados internacionales de agroalimentos	Marisa Bircher	Licenciatura en Comercio Exterior	Posgrado en Marketing Internacional y Comercio Exterior		



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..19

Tecnologías de la información: e-business e-marketing aplicadas al comercio de agroalimentos	Santiago Vexina	Licenciado en Comercio Internaciona		Master en Administración de Negocios con Orientación en Marketing Internaciona	
Visión sistémica del comercio exterior	Enrique Avogadro	Licenciado en Estudios Internacionales		Magíster en Administración y Política Públicas (tesis en elaboración)	
Promoción comercial: ferias internacionales y rondas de negocios	Marcelo Elizondo	Abogado		Master en Administración de Empresas	
	Carolina Cuenca				
Canales de Comercialización	Hernán Blasco	Lic. Comercio Exterior (Univ. Qilmes)	Posgrado en Desarrollo Gerencial (UCA)	MBA en Marketing Estratégico (UCES)	
Política monetaria Argentina	Daniel Pérez Enrri	Ingeniero Industrial	Especialización en Política Económica y Management Público; Posgrado intensivo en Economía y Finanzas	Doctorado en Economía	
Medios de cobro & pago internacionales	Carlos Torrico	Lic. en Administración de Empresas, Ing. Industrial			
Futuros y opciones	Carlos Torrico	Lic. en Administración de Empresas, Ing. Industrial			
Dinámica y escenario de los agronegocios	Fernando Vilella	Ingeniero Agrónomo			



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..20

Competitividad en los Agronegocios	Sebastián Senesi	Ingeniero Agrónomo	Especialista en Agronegocios y Alimentos (tít. en trámite)	Magíster en Agronegocios y Alimentos (cand.)	
gestión de la calidad y sanidad agroalimentaria en la exportación	Gustavo Napolitano	Ingeniero Agrónomo	Especialista en Gestión de organizaciones; Posgrado en Alta Dirección en Agronegocios y Alimentos		
Promoción Comercial sectorial y Asociativismo	Fernando Ramos	Lic. Comercio Exterior			
Seminarios REA y Taller sobre Trabajo final	Marisa Bircher	Licenciatura en Comercio Exterior	Posgrado en Marketing Internacional y Comercio Exterior		

VII. ESTUDIANTES

a) Son requisitos de admisión:

- Ser graduado universitario con título de grado de una carrera de cuatro (4) años de duración como mínimo, en una universidad reconocida.
- Los graduados en carreras de duración menor de cuatro (4) años y empresarios que acrediten vasta experiencia en la materia podrán postularse para el ingreso, previo cumplimiento de los requisitos que la Coordinación del Curso determine y con el acuerdo del Director de la Escuela. Los participantes podrán provenir de carreras no afines con la temática.

El programa otorga dos (2) tipos de certificados. De aprobación para aquellos alumnos que tienen título y de asistencia para aquellos alumnos que no tienen títulos pero que tienen vasta experiencia.

b) Criterios de selección:

Los interesados deberán acompañar su CV con una carta de presentación en la cual detallen los motivos que lo invitan a cursar el Posgrado. Posteriormente, se llevarán a cabo



Asunto: Continuación de la resolución C.D. 1518/11.

C. D. 1518

Expte. 159.311/10 C/160.477/10.

//..21

entrevistas individuales con cada uno de los aspirantes a fin de ahondar sobre su formación e inquietudes laborales. Ambas etapas son supervisadas por el Coordinador de la Carrera, junto con miembros del plantel docente de la Carrera.

c) Vacantes requeridas para el funcionamiento del posgrado.

El número mínimo de asistentes será de veinticinco (25) alumnos, mientras que no será aceptado un número mayor a sesenta (60) asistentes debido a los inconvenientes pedagógicos que implicaría un número mayor al indicado en la correcta transmisión y discusión de la información desarrollada en cada uno de los cursos.

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

El *Posgrado Alta Dirección en Comercio Exterior Agroalimentario* se dicta en el Pabellón de Agronegocios y Alimentos. Cuenta con dos (2) aulas con capacidad aproximada para cuarenta (40) personas cada una, y un auditorio con capacidad para sesenta (60) alumnos aproximadamente.

Cuenta con doscientos cincuenta (250 m²) metros cuadrados distribuidos en oficinas de trabajo, sala de reuniones, archivo y biblioteca que funciona también como sector de estudio para los alumnos.

VIII. RECURSOS

(Para Carreras de Especialización y Maestrías que están en funcionamiento)

a) Origen de los fondos NECESARIOS para el desarrollo de las actividades del posgrado

Fondos	Montos ESTIMADOS
Aportes de la Unidad Académica	-----
Aranceles	350.000
Convenios financieros con otras instituciones	-----
Subsidios	-----
Otros	-----

b) Aplicación de los fondos destinados al posgrado.

Erogaciones	Montos ESTIMADOS
Total Personal Docente	180.000
Coordinación	100.000
Personal Docente	80.000
Personal No Docente (1)	20.000
Bienes y Servicios	46.000
Otros (Capacitación y Eventos)	20.000



Facultad de Agronomía

Universidad de Buenos Aires

Av. San Martín 4453 - C1417DSE - Argentina

Tel. +54-11-4-524-8000 - www.agro.uba.ar

EPG 4%	14.000
FAUBA 20%	70.000

c) Normativa y/o criterios utilizados para reducción y/o exención de aranceles

El Posgrado, cuenta con un reducido programa mediante el cual se le otorga al estudiante una beca parcial o total para la realización de los estudios.

IX. MECANISMOS DE AUTOEVALUACIÓN

Descripción de las actividades de autoevaluación que se han previsto para el mejoramiento del posgrado.

Al finalizar el dictado de cada clase se distribuye entre los alumnos una detallada encuesta para que ellos evalúen la clase y el docente. La confección, distribución, recolección y análisis cuantitativo de esas encuestas es realizado por personal del Programa, sin la intervención de los docentes. Los resultados resumidos de las encuestas son enviados a la coordinación del Posgrado los docentes del curso y publicados en carteleras.

Al finalizar la totalidad del Posgrado se hará los alumnos harán una evaluación final la cual será de gran importancia para la mejora de los próximos Posgrados.

La Coordinación del Posgrado, el Comité Asesor, el Director de la Escuela para Graduados y la Comisión Académica de la Escuela para Graduados, son los encargados de evaluar el desarrollo del Programa y en conjunto realizar los cambios que mejoren el dictado del mismo.



Ing. Agr. Roberto J. FERNÁNDEZ ALDÚNCIN
Secretario de Investigación
y Posgrado

Ing. Agr. Rodolfo A. GOLLUSCIO
Decano

RESOLUCIÓN C. D. 1518

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Ma. Graciela MERLINO
Directora de
Consejo Directivo