

SÁENZ PEÑA, 13 SEP 2018

VISTO el expediente N° 023/18 C.S. del registro de esta Universidad por el que se tramita la modificación del plan de estudios de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales, y

## CONSIDERANDO

Que de conformidad con los lineamientos políticos para su desarrollo, la Universidad Nacional de Tres de Febrero se encuentra abocada a la reorganización de su oferta educativa.

Que en dicha reorganización se prevé la implementación de acciones destinadas al mejoramiento de los proyectos formativos y a la flexibilización de los diseños curriculares de las carreras con las que cuenta esta Universidad.

Que la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales, cuya modificación se propone, ha sido creada por Resolución de Rector Normalizador N° 399/98.

Que en virtud de la actualización propuesta, se incorporan al plan de estudios DOS (2) actividades que en los últimos años se realizaban de forma extracurricular, con el objeto de fortalecer la formación de los maestrandos: el Seminario VI: Encadenamientos Productivos y Negociaciones Comerciales Internacionales; y un taller de investigación.

Que ha tomado intervención de su competencia la Comisión de Enseñanza.

Que la presente medida se dicta en uso de las atribuciones conferidas por el inciso o) del artículo 25 del Estatuto Universitario; y los artículos 29, incisos d) y e) y 42 de la Ley de Educación Superior N° 24.521.



# UNTREF

UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE TRES DE FEBRERO



Por ello,

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Modificar el plan de estudios de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales; conforme a los contenidos y alcances que se detallan en el Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTÍCULO 3º.- Regístrese, comuníquese, dése la intervención pertinente al Ministerio de Educación, y archívese.

RESOLUCION C.S. Nº 025 18

Lic ANIBAL Y JOZAM  
RECTOR  
UNTREF



# **UNTREF**

UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE TRES DE FEBRERO

**CARRERA DE MAESTRÍA**

**Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales**

Septiembre.2018

A7

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA CARRERA

### 1.1. DENOMINACIÓN

MAESTRÍA EN RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

### 1.2. UBICACIÓN EN LA ESTRUCTURA ACADÉMICA

Dirección de Posgrados

### 1.3 NIVEL DE LA CARRERA

Posgrado - Maestría

## 2. AÑO DE INICIACIÓN DE LA CARRERA

1998

## 3. CARÁCTER DE LA CARRERA

Continuo – Presencial – Profesional - Estructurado

## 4. FUNDAMENTACIÓN

Las transformaciones que se observan en la actualidad en el sistema internacional y sobre todo en la competencia económica global, son reconocidas como uno de los desafíos principales para la adaptación de las agendas de negociaciones comerciales internacionales de los próximos años. Las instituciones y reglas existentes en el sistema multilateral de comercio reflejan una realidad del poder mundial que está siendo rápidamente superada.

A diferencia del mundo en el que se originó el sistema del comercio mundial institucionalizado primero en el GATT y luego en la OMC, donde pocos países tenían el poder suficiente para adoptar decisiones y generar reglas que penetraran en la realidad, el actual es mucho más diverso, complejo y dinámico.

Es difícil efectuar pronósticos sobre la evolución futura del sistema del comercio internacional. Pero parece existir consenso sobre la gradual erosión del actual sistema multilateral de comercio institucionalizado en la OMC, producto del estancamiento de la Rueda Doha y de las nuevas iniciativas que están conduciendo a la proliferación de los mega-acuerdos preferenciales interregionales.

Tal erosión, por sus efectos de fragmentación del marco institucional del comercio mundial, puede no sólo afectar los flujos transnacionales de bienes, servicios e inversiones productivas, sino que incluso puede tener connotaciones geopolíticas que podrían afectar la ya complicada gobernabilidad global, la paz y la estabilidad en el mundo y en sus regiones.

Simultáneamente, el patrón del comercio internacional ha cambiado notablemente durante los últimos 25 años. Actualmente, las empresas distribuyen su operación en todo el mundo, desde el diseño del producto hasta la fabricación de las piezas, su ensamblaje y mercadeo.





Esto ha dado lugar a cadenas internacionales de producción que han alterado el funcionamiento de la producción y los modelos comerciales a nivel mundial. En un mundo económicamente interdependiente, la importancia de las cadenas globales de valor (CGV) seguirá creciendo, por lo que resulta fundamental que los alumnos conozcan y analicen todas sus implicaciones, especialmente en cuanto a políticas comerciales se refiere. Por este motivo resulta de fundamental interés incorporar estas temáticas en la currícula de la Maestría.

Así, en un mundo que se ha vuelto más complejo, diverso, dinámico y en plena reconfiguración en el contexto de las Relaciones Comerciales Internacionales, existe la necesidad de generar un espacio de formación académica superior destinado a dotar a los maestrandos de los conceptos y la capacidad de análisis necesarios para interpretar las problemáticas del siglo XXI.

En síntesis, la actualización del Plan de Estudios vigente –que aquí se propone– se basa en la necesidad de incorporar temáticas novedosas en el campo del comercio internacional, como son –por ejemplo– los encadenamientos productivos, y también en mejoras que se han desarrollado desde la creación de la carrera que eran realizadas con carácter extracurricular. Asimismo presenta modificaciones en su estructura, adaptados a nuevas necesidades disciplinares y académicas, cuyo eje central es el cambio de carácter de la carrera de “Académico” a “Profesional”. El contexto actual demanda de profesionales capacitados para producir análisis e informes basados en escenarios actuales y referidos a temáticas específicas, actuales y concretas vinculadas al comercio internacional.

El carácter profesional posibilitará hacer hincapié en la formación de maestrandos capaces de operar en contextos de transformación constante que requieren de profesionales formados para la producción de análisis, que contribuyan a brindar información necesaria para la toma de decisiones tanto en el sector público como en el privado.

Esto, sin descuidar la reflexión sobre la práctica y los aspectos teóricos fundamentales para poder generar conocimiento de calidad, para lo cual se incluyen espacios curriculares específicos.

## 5. OBJETIVOS DE LA CARRERA

La Maestría tiene por objetivos formar profesionales especializados en la gestión de las Relaciones Comerciales Internacionales y generar en el ámbito universitario grupos de estudio, de investigación y de producción de conocimientos teórico-prácticos en la materia.

La carrera se propone brindar a sus participantes todas las herramientas e instrumentos necesarios para elaborar diagnósticos de la situación en la que se inscriben las acciones relativas al comercio internacional y para diseñar propuestas de gestión que lleven a buen término los objetivos que las organizaciones, tanto del sector público como del sector privado, persiguen en esta área de las Relaciones Internacionales.

## 6. TÍTULO QUE OTORGA LA CARRERA

Magíster en Relaciones Comerciales Internacionales





## 7. PERFIL DEL TÍTULO

Al finalizar el período de formación se espera contar con investigadores, analistas y profesionales capaces de conocer y desarrollar las acciones conducentes al logro de la proyección internacional de empresas medianas y pequeñas, de instituciones financieras y empresariales y/o organismos públicos de apoyo al sector privado.

En el marco de estos objetivos se desarrollarán en los participantes de la Maestría las siguientes competencias:

- Elaboración de diagnósticos sobre el marco de las relaciones comerciales internacionales a escala regional y global,
- Diseñar estrategias de planes de acción para operar positivamente en ese marco,
- Desarrollar la inteligencia económica que requiere una empresa que opera a escala internacional o regional, o una institución de apoyo a las empresas,
- Asesorar y participar en los procesos de negociaciones internacionales,
- Identificar oportunidades de negocios internacionales y desarrollo de estrategias que permitan concretar esos negocios,
- Diseñar y desarrollar planes eficientes de apoyo al sector empresarial desde los organismos de la Administración Pública Nacional.

## 8. REQUISITOS DE INGRESO A LA CARRERA

El Programa está destinado a:

- Egresados de universidades argentinas legalmente reconocidas con título de grado correspondiente a una carrera de duración no inferior a cuatro (4) años, así como los egresados de universidades del exterior que cumplan idénticos requisitos.
- Graduados de instituciones oficiales argentinas de educación superior no universitaria que posean títulos correspondientes a carreras de cuatro años de duración o más.
- Quienes no cumplan con los requisitos precedentes podrán solicitar Admisión Excepcional a la Carrera según lo determinado en la LN 24.521 y de acuerdo con el procedimiento institucional establecido (Res. CS 21/16).

En el caso de tratarse de aspirantes cuya lengua materna no sea el castellano, deberán acreditar comprensión oral y escrita de la lengua española equivalente a nivel B2.

Se requerirá la presentación de Curriculum Vitae y certificado analítico de estudios. El postulante será evaluado por un Comité de admisión a través de la consideración de sus antecedentes académicos y profesionales y una entrevista personal.

## 9. ORGANIZACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

La carga horaria total del Plan es de 784 horas, 624 presenciales y 160 horas para el desarrollo de actividades de investigación y de elaboración de la Tesis.

El Plan de Estudios modificado estructura las materias en tres categorías:

Materias vertebrales: Abarca cuatro cursos teórico-prácticos en el primer año que sirvan de base y apoyo a los cinco seminarios que complementan la carrera en el segundo año. Este primer grupo de actividades curriculares tienen por objetivo introducir a los alumnos en la problemática del comercio internacional.





Seminarios de Temas de interés: Se dictan en el segundo año de la Maestría y están orientados a la formación de capacidades específicas e integradas de análisis e intervención desde un enfoque económico, político y jurídico. Dentro de esta categoría se incorpora el Seminario VI: Encadenamientos Productivos y Negociaciones Comerciales Internacionales.

Materias complementarias: Estas materias sirven de complemento teórico práctico de las materias Vertebrales, enfocándose en temáticas específicas consideradas de relevancia para la formación de los alumnos, tales como el análisis de los instrumentos jurídicos de la integración regional y el conocimiento de la operatoria comercial internacional.

Talleres: Son actividades curriculares de apoyo metodológico que aportan las herramientas necesarias para elaborar la tesis de maestría y el desarrollo de 160 horas de investigación.

Estas instancias de encuentro entre docentes de las asignaturas y los alumnos para tareas de asistencia y tutoría están previstas dentro de las horas asignadas a la actividad curricular de apoyo a la elaboración de la Tesis de Maestría, a los fines de posibilitar la realización de consultas específicas sobre los contenidos trabajados. En esta actividad curricular se dará apoyo metodológico y específico de contenidos teóricos en caso que sea necesario por parte de profesores asesores. Dentro de esta categoría se incluye al Taller de Investigación.

Materias vertebrales:

- Teoría y Práctica del Comercio Internacional (72 hs)
- Derecho de las Relaciones Comerciales Internacionales (72 hs)
- Política Comercial Externa (72 hs)
- Relaciones y Negociaciones Comerciales Internacionales (72 hs)

Materias complementarias:

- Operaciones Comerciales (36 hs)
- Derecho de la Integración (36 hs)

Talleres:

- Metodología de Investigación (36 hs)
- Taller de Tesis (36 hs)
- Taller Investigación (160hs)

Seminarios de Temas de interés:

- Seminario I: Temas de Actualidad en Economía Internacional (36 hs)
  - Módulo 1: Comercio internacional agroalimentario
  - Módulo 2: Cuestiones de actualidad en economía internacional
  - Módulo 3: Temas de política comercial externa
- Seminario II: Procesos de Integración Comparados (36 hs)
  - Módulo 1: Asia del Pacífico. Construcción de vínculos económicos y estratégicos Argentina / MERCOSUR
- Seminario III: Integración Industrial en el MERCOSUR (36 hs)



- Seminario IV: Cuestiones de Derecho Comercial y de la Propiedad Intelectual (36 hs)
  - Módulo 1: Derecho comercial privado
  - Módulo 2: Contratos internacionales de intermediación comercial
  - Módulo 3: Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio
- Seminario V: Aduana y Derecho Aduanero (36 hs)
- Seminario VI: Encadenamientos Productivos y Negociaciones Comerciales Internacionales (12 hs).

#### 10. PLAN DE ESTUDIOS

Cuatr	Cód	Asignatura	Carga horaria Teórica	Carga horaria Práctica	Carga horaria Total
I	01	Teoría y Práctica del Comercio Internacional	60	12	72
	02	Relaciones y Negociaciones Comerciales Internacionales	60	12	72
II	03	Política Comercial Externa	60	12	72
	04	Derecho de las Relaciones Comerciales Internacionales	50	22	72
III	05	Operaciones Comerciales	20	16	36
	06	Metodología de la Investigación	20	16	36
	07	Taller de Tesis	20	16	36
	08	Derecho de la Integración	20	16	36
	09	Seminario I: Temas de Actualidad en Economía Internacional	20	16	36
IV	10	Seminario II: Procesos de Integración Comparados	20	16	36
	11	Seminario III: Integración Industrial en el Mercosur	20	16	36
	12	Seminario IV: Cuestiones de Derecho Comercial y de la Propiedad Intelectual	20	16	36
	13	Seminario V: Aduana y Derecho Aduanero	20	16	36
	14	Seminario VI: Encadenamientos Productivos y Negociaciones Comerciales Internacionales	12	-	12
-	15	Taller de Investigación	30	130	160
Total			452	332	784





## 11. CONTENIDOS MÍNIMOS DE LAS ASIGNATURAS

### **Teoría y Práctica del Comercio Internacional**

Análisis del fenómeno de la integración económica, en sus distintas modalidades, desde la perspectiva del comercio internacional y de las experiencias históricas en materia de políticas comerciales internacionales.

Análisis de la globalización y los cambios en la Economía y comercio internacional. Proveer una Visión desde la perspectiva argentina

### **Derecho de las Relaciones Comerciales Internacionales**

Análisis del marco jurídico e institucional de las relaciones comerciales internacionales, especialmente en el ámbito de la OMC, y de los Procesos de integración económica, con particular referencia al Mercosur.

### **Política Comercial Externa**

Analizar la Política Comercial Externa como política instrumental de los lineamientos macroeconómicos. Instrumentos de política comercial y sus efectos distributivos, PIB y las cuentas nacionales. Tipo de cambio y política comercial. Características básicas de la política comercial Argentina y su evolución. Política industrial y comercial de Argentina en los distintos períodos y sectores con tratamiento especial.

### **Negociaciones Comerciales Internacionales**

Teoría de las Negociaciones Comerciales y Negociaciones Comerciales de Argentina. Sistema Multilateral de Comercio - LA OMC - Antecedentes - Los Acuerdo de la Ronda Uruguay. Instrumentos de Política Comercial – Bienes y Comercio de Servicios.

Inversiones, Medio Ambiente, Política de Competencia, Compras Gubernamentales, Facilitación del Comercio

Derechos de Propiedad Intelectual y el Comercio. Transparencia y Participación Sociedad Civil

Las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la OMC. Los resultados y la puesta en vigencia. Las legislaciones nacionales de los países miembros de la OMC. La situación de los países en desarrollo en la OMC. Los Acuerdos Comerciales Regionales.

El proceso de integración regional en América del Sur y la creación del MERCOSUR. La situación del MERCOSUR en la OMC. Comité de Comercio y Desarrollo y Comité de Acuerdos Comerciales regionales. Las negociaciones de MERCOSUR con terceros países y los acuerdos resultantes.

### **Operaciones Comerciales**

Analizar la Definición de Mercaderías, Conceptos Básicos y la Clasificación de las Mercaderías. Brindar conocimientos sobre los Derechos de Importación y la Valoración de las mercaderías y los Tipos de derechos de Importación.





## **Derecho de la Integración**

Analizar el sistema multilateral de reglas de la Organización Mundial del Comercio. Los Acuerdos Comerciales Multilaterales. Los derechos y obligaciones de los países.

## **Metodología de Investigación**

Esta materia pretende poner en foco en forma actualizada la metodología y las técnicas adecuadas para la producción intelectual en el campo de las Relaciones Comerciales Internacionales. Es de interés en este marco contribuir en forma adecuada y consistente a la definición y realización de la tesis de Maestría.

El supuesto en el que se basa este Seminario es el de que los cursantes poseen ya los conocimientos de los métodos y técnicas básicas de investigación que han adquirido con anterioridad en sus propias disciplinas, saberes estos, logrados en los Cursos de Metodología y Técnicas de Investigación en los estudios de grado, de tal manera que este Seminario no se propone reeditar los mismos (técnicas cuantitativas y cualitativas), sino centrarse en otros aspectos y problemáticas que no hayan sido abordados con anterioridad.

## **Taller de Tesis**

El Taller de Tesis constituye la última obligación académica a cumplir, dentro del ciclo de Maestría, previo a la presentación del proyecto de tesis y la elaboración y redacción de la misma.

El objetivo central de este Taller es el de llevar a cabo un aprendizaje práctico en torno a la elaboración y presentación de proyectos.

Esta práctica está conformada, básicamente, por la puesta en acto por parte de cada uno de los aspirantes a la maestría, de las siguientes actividades:

- 1) Elaborar y presentar un proyecto propio de investigación (anteproyecto de tesis)
- 2) Exponerlo y defenderlo frente al grupo de maestrandos.
- 3) Elaborar una devolución crítica de cada uno de los proyectos presentados

El poder llevar a cabo estas actividades supone haber cumplido la aprobación del Seminario de Investigación.

## **Taller de Investigación**

Con la finalidad de cumplimentar las 160 hs exigidas destinadas a investigación, el taller tiene como finalidad la adquisición y desarrollo de las aptitudes y habilidades necesarias para abordar el análisis, diseño y realización de proyectos de investigación, con técnicas que son propias de la investigación en materia de Relaciones Comerciales Internacionales.

Teniendo en cuenta el carácter profesional de la Maestría y el dinamismo con el que se desarrollan los acontecimientos en el contexto internacional, principalmente vinculados con el comercio, exigen que las temáticas que abordada el taller busquen analizar y resolver problemáticas concretas de actualidad en el campo de la Relaciones comerciales.

Dicha formación se adquiere en el Taller de Investigación que funcionan bajo la dirección de un docente-investigador y que podrán ser de carácter anual o cuatrimestral.

Durante el taller los alumnos elaboraran un trabajo de investigación vinculados con las Relaciones Comerciales Internacionales, bajo la supervisión de docentes vinculados a las temáticas objeto de la investigación.



Para la evaluación y aprobación del taller se solicitará a los alumnos la elaboración de un proyecto de investigación científica ajustado a las normas establecidas por la Universidad. Este material será densamente analizado por el equipo responsable, el que realizará una devolución del material producido con los comentarios y correcciones que resulten pertinentes.

## **Seminario I: Temas de Actualidad en Economía Internacional**

### **Módulo 1: Comercio internacional agroalimentario**

Los mercados de productos agrícolas y alimenticios se encuentran en el medio de una revolución pacífica, que provocará cambios profundos en las modalidades de producción, procesamiento, distribución y comercialización en el mundo y en la Argentina en particular.

En tal sentido se evalúan los cambios que se observan en la actualidad desde el punto de vista cuantitativo (Parte 1). La evolución del comercio mundial por grandes rubros y áreas de comercio. El esquema arancelario actual y los actores más relevantes. Breve comparación de la estructura del comercio agrícola con los bienes industriales.

Posteriormente se relevará la evolución de la regulación internacional del comercio, profundizando el análisis en los instrumentos de la agricultura (Parte 2 a 3). Las rondas de la Organización Internacional del Comercio a la Organización Mundial del Comercio. La excepción de la agricultura y su principio de reintroducción a la regulación multilateral. El Acuerdo sobre la Agricultura sus disciplinas y la implementación de los mismos.

Finalmente se intentará responder a la siguiente pregunta (Parte 4): ¿Cuales son las opciones y desafíos que enfrentará el sector en la próxima década como consecuencia del actual proceso de negociación agrícolas?.

### **Módulo 2: Cuestiones de actualidad en economía internacional.**

Analizar los cambios sobre los principales procesos contemporáneos de carácter económico que afectan a los procesos de integración en la región. La Globalización y la crisis financiera internacional. Crisis alimentaria y petrolera, Neoproteccionismo versus liberalización del comercio agrícola – Las chances de DOHA. La región sudamericana frente a nuevos desafíos

## **Seminario II: Procesos de Integración Comparados**

### **Módulo 1: Asia del Pacífico. Construcción de vínculos económicos y estratégicos Argentina / MERCOSUR.**

Proveer al cursante con conocimientos básicos sobre los principales procesos contemporáneos de carácter económico y político-estratégico en marcha en Asia del Pacífico (AP), así como el papel desempeñado en ellos y en el ámbito geoeconómico por China, Japón y otros países y esquemas de integración que ocupan roles relevantes en la región.

Examinar y evaluar los profundos cambios que se están produciendo en las formas y dimensión de los procesos de integración regional asiática y en las vinculaciones económicas que en forma creciente se están estableciendo entre China-Asia del Pacífico y Argentina/ MERCOSUR y América Latina. En ese contexto, explorar con carácter prospectivo los obstáculos, amenazas y posibilidades existentes de cooperación con los países de Asia del Pacífico en el plano comercial, productivo y de la inserción internacional de Argentina/ MERCOSUR.





### **Seminario III: Integración Industrial en el MERCOSUR**

El presente curso propone analizar estrategias de negociación y de aumento de la competitividad para aquellas cadenas industriales que representan una parte importante de la actividad industrial en todo el MERCOSUR. La coordinación de las negociaciones y de las políticas industriales nacionales en una estrategia común y en una política Regional de desarrollo industrial.

### **Seminario IV: Cuestiones de Derecho Comercial y de la Propiedad Intelectual (36 hs)**

#### **Módulo 1: Derecho comercial privado**

Ámbito de aplicación del derecho mercantil en general, y de los diversos institutos jurídicos mercantiles que componen la materia. Caracteres que infunden el derecho comercial en general y de los propios de la materia.

Sistema legislativo mercantil y sus relaciones con las demás ramas del derecho: civil, penal, administrativo. Obligaciones y cargas propias en la materia mercantil en general y en los institutos comprendidos en la obligación curricular en particular.

Incidencia de los proyectos de reforma a la legislación mercantil (proyectos de unificación) en el ámbito de los institutos que se tratan.

Estructura e implicancia de los diversos institutos del derecho mercantil que trata la materia y su incidencia actual y potencial sobre el sistema económico en general.

Situación del derecho mercantil en la Argentina.

#### **Módulo 2: Contratos internacionales de intermediación comercial**

Contratación internacional, requisitos básicos del contrato y la prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles.

Operaciones internacionales, la venta de servicios internacionales y los diferentes tipos de contrato en Comercio Internacional.

Aspectos fiscales de los contratos internacionales.

Compraventa internacional: Requisitos básicos del contrato, tipos de contratos y sus alcances. El contrato internacional de seguro Los contratos de distribución: agencia mercantil y concesión comercial.

Redacción de los contratos internacionales. El contrato de transferencia de tecnología. El contrato de transporte internacional.

#### **Módulo 3: Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio**

Derechos de propiedad intelectual. Qué son, cómo y por qué se protegen.

Aproximación económica. Determinantes y efectos económicos de la concesión de derechos exclusivos a la innovación. Características principales. Intereses sociales e individuales involucrados. Costos para innovadores y usuarios: Opciones abiertas para la autoridad regulatoria.

Aproximación jurídica: la protección de los derechos de propiedad intelectual en el derecho internacional público. Los regímenes de la OMPI y la OMC. El Acuerdo sobre los ADPIC: sus principales características. El balance de intereses obtenido en la Ronda Uruguay.





**Seminario V: Aduana y Derecho Aduanero**

Lograr que los alumnos manejen la Técnica de Importación y Técnica de Exportación, más los agregados de las distintas jurisdicciones (alcances geográficos y de facultades) y algunos aspectos de las diferentes sanciones por eventuales malas declaraciones. Enseñar sobre la práctica y el hacer cotidiano a los efectos no solo manejen un bagaje teórico sino también práctico, planteando casos reales.

Por otro lado, dar a conocer los aspectos fundamentales de la Valoración de la mercadería en la Aduana priorizando el aspecto práctico, de la liquidación de los tributos en Aduana, profundizando la ejercitación.

Logrando, sin la necesidad de recurrir a un Despachante de Aduana, realizar las liquidaciones correspondientes a un Despacho de Importación y de un Permiso de Embarque, y así determinar los pagos a realizar en sede aduanera por la operación pertinente.

**Seminario VI: Encadenamientos Productivos y Negociaciones Comerciales Internacionales**

Cadenas globales y regionales de valor y otras modalidades de articulación productiva. Su importancia en el contexto del comercio internacional y de las negociaciones comerciales internacionales.

Posición de las empresas argentinas y sudamericanas de distintos sectores dentro de las cadenas. Formas de inserción y upgrading y las metodologías aplicadas

A handwritten signature, possibly "A. J.", in dark ink.