



BOLETÍN INFORMATIVO



Primer Boletín de Noticias Colaborativo de
la carrera de Comercio Internacional UPE



2023

SANCIONES ECONÓMICAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Por Bugallo, Nicolás
Alumno de Inglés II de la Carrera de Comercio Internacional

CINCO DATOS BÁSICOS QUE NECESITÁS SABER DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA SOBRE EL CÓDIGO DEL SIS- TEMA ARMONIZADO (SA)

Por Iván Otero
Graduado y Docente UPE



Comercio
Internacional

Y MUCHO MÁS ✓

3

Editorial

Por Equipo de Coordinación

NOVEDADES CIUPE

5

- Eventos y Congresos
 - Charlas y Cátedras Abiertas
 - Actividades extracurriculares
-

NOTAS DE ACTUALIDAD

10

Sancciones económicas al Comercio Internacional

Por Bugallo, Nicolás
Alumno de Inglés II de la Carrera de Comercio Internacional

BONUS TRACK

12

- Medios de pago del Comercio Internacional
por Ramiro Casabella y Julio Echeverría
Docente UPE y docente UNLU
 - Cinco datos básicos que necesitás saber de clasificación arancelaria sobre el código del sistema armonizado (SA)
Por Ivan Otero
Graduado y docente UPE
 - Let's talk...International Trade
Por Alejandra P. Muñoz Cruzado.
Profesora de inglés I y II
-

¡TE TIRO LA POSTA!

23

- Información científica - académica
 - Información de mercados
 - Noticias del mundo
-

PRÓXIMOS EVENTOS

26

- Jornada internacional de divulgación sobre ciudades inteligentes
 - Orgullo UPE - Encuentro graduados
-



MUCHO PARA AGRADECER. MUCHO PARA DEFENDER.

Estimadas y estimados lectores,

Hace tres años -en octubre del 2020- iniciábamos con la publicación del Boletín de Noticias CIUPE @ONLINE de la Carrera de Comercio Internacional UPE. Comenzamos este proyecto con la idea no sólo de dar visibilidad a las actividades que se realizan permanentemente desde la Carrera, sino también para generar un espacio de participación colaborativa de estudiantes y egresados, además de los y las docentes de la casa. En la nota editorial de aquel primer número decíamos: "Hoy es un día histórico para nuestra Universidad y para nuestra Carrera, en particular. Hemos decidido comenzar un camino de difusión de conocimiento, que pretende dotar de herramientas a los lectores y proveerles información clave que impacta en el día a día de las operaciones comerciales internacionales".

Con el tiempo hemos ido logrando que los y las estudiantes se animen cada vez más a participar del Boletín desarrollando artículos sobre los temas que les generan mayor inquietud para investigar contando, asimismo, con participación de diferentes docentes e invitados que generosamente han aportado su saber y experiencia profesional sobre diferentes temáticas relacionadas al comercio internacional. También a través de esta actividad, hemos logrado dar a conocer las actividades que se desarrollan desde el Observatorio del Comercio Internacional; por ello, nuestro más profundo agradecimiento a docentes, docentes-investigadores/ras, estudiantes y colaboradores/as por el compromiso y el apoyo.

Pero si bien esta propuesta fue algo que surgió desde el Equipo de Coordinación de Comercio Internacional, somos conscientes de que no se encuentra escindido del hecho de que la UPE es una Universidad pública, no arancelada y lo que esto representa para las y los estudiantes: la igualdad de oportunidades para acceder a la formación profesional a través de la educación pública y gratuita. La Ley de Educación Nacional N° 26.206, aprobada por el Congreso de la Nación el 14 de diciembre de 2006, ha constituido un paso fundamental en el proceso de recuperación de la educación para la construcción de una sociedad más justa, regulando el ejercicio del derecho de enseñar y aprender consagrado por el artículo 14 de la Constitución Nacional y los Tratados Internacionales de los que la Argentina forma parte.

En ese sentido, Ley de Educación Nacional establece que la educación es una prioridad nacional y se constituye en política de Estado para construir una sociedad justa, reafirmar la soberanía e identidad nacional, profundizar el ejercicio de la ciudadanía democrática, respetar los derechos humanos y libertades fundamentales y fortalecer el desarrollo económico - social de la Nación.

No debemos olvidar, asimismo, que la defensa de la educación en general y de la educación pública en particular como política pública es posible gracias a que hemos cumplido 40 años en democracia pudiendo elegir libremente y sin condicionamientos, la carrera universitaria que les permita desarrollar la vocación de los y las estudiantes de las diferentes Universidades.

Es por ello que la UPE refuerza cada día su compromiso con la educación pública y gratuita y los y las docentes que enseñamos en esta Universidad sabemos de la importancia de brindar una formación de excelencia para nuestros futuros profesionales, para lo cual venimos trabajando denodadamente y en oportunidad de la publicación del Boletín del 2023, renovamos nuestro compromiso en ello.

Instamos a los y las estudiantes a valorar, respetar y defender la educación pública como derecho y como oportunidad de progreso individual, grupal y social.

Aprovechamos para saludarlos afectuosamente y desearles un próspero 2024.

Mirian Ardura y Equipo de coordinación *de la Licenciatura en Comercio Internacional y Tecnicatura Universitaria en Com. Inter. y Despacho Aduanero.*

Universidad Provincial de Ezeiza



EVENTOS Y CONGRESOS

La UPE ha estado presente, a través de diferentes representantes de la Carrera de Comercio Internacional, en los siguientes Eventos, Congresos y Conferencias:

ARGENTINA: PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y POLÍTICAS

Vigésimo encuentro anual del Council of Americas organizado por **Americas Society/Council of the Americas (AS/COA)**, en asociación con la **Cámara Argentina de Comercio y Servicios**. Se llevó a cabo el 24/08 en el Alvear Palace Hotel. Reunió a líderes políticos y directivos de empresas que coinciden en la necesidad de intercambiar puntos de vista en pos del desarrollo económico de la región. Contó con la participación de la Lic. Beatriz Asilvera en representación de la UPE.

[Ver más >](#)

SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

El encuentro se llevó a cabo en el Palacio San Martín de la Cancillería Argentina. Fue organizado por el Ministerio de Relaciones Internacionales, Comercio Internacional y Culto (MRECIC), la Organización de los Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) y la Universidad de Salamanca, España. En representación de la Carrera de Comercio Internacional participó la Lic. Beatriz Asilvera, graduada y docente UPE.

[Ver más >](#)



Argentina: Perspectivas Económicas y Políticas. Americas Society/Council of the Americas (AS/COA)

CONGRESO PRODUCTIVO BONAERENSE

Se realizó el 7 de junio en el cual a través de un espacio amplio y plural se debatieron los desafíos y estrategias de producción y trabajo en la Provincia de Buenos Aires. El encuentro contó con la participación de distintas autoridades y representantes de empresas, y en representación de la Carrera asistieron la Coordinadora Lic. Mirian Ardura y la graduada y docente UPE Lic. Beatriz Asilvera.

[Ver más >](#)

CELEBRACIÓN DE LOS 25 AÑOS DEL PROGRAMA GEA -GERENCIAMIENTO EXPORTADOR ASOCIATIVO-

Desde su creación y durante estos 25 años ha apoyado a más de 2000 empresas. La UPE estuvo presente en el encuentro a través de a Lic. Beatriz Asilvera, graduada y docente de la casa, en representación de la Carrera de Comercio Internacional UPE.

[Ver más >](#)

ENCUENTRO ANUAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS

Evento organizado por la Cámara Argentina de Comercio y Servicio (CAC) en la cual participó la Lic. Beatriz Asilvera, graduada y docente UPE. La jornada tuvo por objetivo analizar la conexión emocional y su impacto en el desarrollo del comercio y los servicios, el alto rendimiento para un desarrollo sostenible e integral y una mirada holística para el desarrollo de nuestras empresas.

[Ver más >](#)

XX CONGRESO LATINO-IBEROAMERICANO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INNOVACIÓN -ALTEC 2023

Se llevó a cabo los días 20 y 21 de septiembre en la ciudad de Paraná, Entre Ríos en el que participaron la Coordinadora de la Carrera de Comercio Internacional Lic. Mirian Ardura y el Lic Rodolfo Guglielmo, Docente y graduado de UPE. En dicha reunión se presentaron los avances del Observatorio de Comercio Internacional desde su creación en 2018.

[Ver más >](#)

CHARLAS Y CÁTEDRAS ABIERTAS

A lo largo del presente ciclo lectivo se han ido desarrollando diferentes disertaciones sobre temas de interés para los estudiantes de la Carrera de Comercio Internacional, algunas de las cuales han otorgado créditos libres. Dentro de las actividades realizadas encontramos:

CHARLA ABIERTA DICTADA POR GS1

Se llevó a cabo el 6/06/2023 sobre el tema: **¿Cómo identificar productos?** Con esta actividad los alumnos pudieron acceder al otorgamiento de créditos libres.



[Ver más >](#)

CHARLA ABIERTA DE LA CÁTEDRA DE IMPORTACIÓN

Dictada el día 28/05/2023 a cargo del Lic. Juan Manuel Echeverría y que tuvo por título: **“Operativa de una Importación: aduana, documentación y logística”**



[Ver más >](#)

CÁTEDRA ABIERTA SOBRE METaverso: ¿ESTILO DE VIDA DE LAS NUEVAS GENERACIONES HUMANAS?

Esta actividad que se desarrolló el día 18/5/2023 bajo modalidad virtual, fue organizada por la Carrera de Comercio Internacional juntamente con la Universidad Tecnológica de Santa Cruz, Bolivia (UTEPSA) y estuvo a cargo del Profesor Juan Carlos Peña Gutiérrez, jefe de la Carrera de Comunicación Estratégica y Digital de esa casa de estudios. Dentro de los temas desarrollados se expuso sobre el Proyecto AVATAR 2025, Transhumanismo y Singularidad tecnológica, entre otros. Participaron también estudiantes de la Universidad de Concepción del Uruguay (UCU) y la Universidad Tecnológica de Tula Tepeji (UTTT) de México.

[Ver más >](#)

CÁTEDRA ABIERTA SOBRE ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL MARCO DEL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN

La actividad fue organizada en conjunto con la Oficina de Relaciones Internacionales de la UPE en el marco del Programa PILA para docentes y con la Universidad Autónoma del Estado de México. La disertación que se llevó a cabo el 7/09/2023 estuvo a cargo del Dr. Javier Lapa Guzmán, Coordinador de la Licenciatura en Economía en el Centro Universitario Valle de México.

[Ver más >](#)

PROGAMAS DE MENTOREO

En el marco del Convenio de Colaboración celebrado entre la Universidad Provincial de Ezeiza y MOVANT CONNECTION se llevaron a cabo diferentes charlas del Programa de Mentoreo que tuvieron lugar los días: 27 de abril, 29 de mayo, 21 de junio y 24 de julio del corriente año.

[Ver más >](#)

MOVANT CONNECTION

CURSOS DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Se realizaron dos ediciones del Curso Auxiliar de Comercio Exterior de la Escuela de Educación Profesional UPE, la primera de ellas el 10/5/2023 y la segunda el 6/08/2023. En ambos casos, la capacitación estuvo a cargo de las docentes Lic. Beatriz Asilvera, graduada de UPE y Lic. Mirian Ardura, Coordinadora de la Carrera de Comercio Internacional.

[Ver más >](#)



ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Se organizaron diferentes visitas con los estudiantes de la Carrera de Comercio Internacional como actividades extracurriculares con el objetivo de acercarlos a los aspectos prácticos de las diferentes asignaturas que cursan durante la carrera. Este año se concretaron visitas a:

- Planta de Vitalcan ubicada en el Polo Industrial de Ezeiza donde se realizó un recorrido general por el lugar y se conversaron aspectos relacionados con los aspectos logísticos, en el marco de la materia Logística Internacional a cargo de la Lic. Mirian Ardura, Coordinadora de la Carrera.

[Ver más >](#)



- Simulador de Navegación de la Prefectura Naval Argentina (PNA) ubicado en el Puerto de Olivos. La actividad estuvo organizada por la Lic. Constanza Buglioni, docente UPE y tuvo por objeto conocer las diferentes actividades que realiza la PNA así como las capacitaciones que brindan en el simulador. Los estudiantes que participaron de la visita tuvieron la oportunidad de navegar el simulador, mientras se les explicaba sobre el uso de los diferentes comandos.

[Ver más >](#)



IV EDICIÓN DE WITE - WORKSHOP SOBRE INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN EDUCATIVA

Los días 6, 7 y 8 de agosto de 2023 se desarrolló la IV Edición de WITE que se llevó a cabo en modalidad totalmente virtual. En esta oportunidad la temática fue **"Inclusión y calidad en modelos educativos"** y se planteó el abordaje de cuatro ejes temáticos:

- Contenidos digitales y su aplicación en los distintos espacios educativos;
- Evaluación y estrategias de seguimiento de estudiantes;
- Uso de herramientas tecnológicas aplicadas a la educación;
- Gestión de la Innovación Educativa en el aula.

La UPE estuvo presente no sólo como co-organizadora del evento conjuntamente con UNNOBA (Universidad Nacional del Noroeste Buenos Aires) y UNSAdA (Universidad Nacional de San Antonio de Areco), sino que también presentó un trabajo de investigación sobre el Eje Temático c) Uso de Herramientas tecnológicas aplicadas a la educación, que fue desarrollado por el y las docentes Lic. Marcos Mayo, egresado de UPE, Lic. Constanza Buglioni, y Abog Mónica Abalo y Laforgia.

[Ver más >](#)

DEFENSA DEL TRABAJO FINAL DE GRADO

El Comité Evaluador conformado por los Profesores Lic. Pablo Fera y Lic. Marcos Mayo, la Coordinadora Lic. Mirian Ardura y la Mg. Yanina Lojo Responsable del Departamento de Comercio Exterior y Finanzas de Motordiesel Argentina participó de la defensa del Trabajo Final de Grado (PPS) que realizaron las estudiantes de Comercio Internacional. Felicitamos a todas por su exposición y agradecemos la participación de la Mg. Yanina Lojo.


[Ver más >](#)

NUEVOS GRADUADOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Los días 24 y 25 de agosto de 2023 se llevó a cabo la ceremonia de colación de grado de nuevos egresados de la Tecnicatura en Despacho Aduanero y la Licenciatura en Comercio Internacional. Estamos muy orgullosos de seguir sumando profesionales formados en esta casa de estudios, a los cuales felicitamos y les deseamos el mayor de los éxitos en esta nueva etapa profesional.


[Ver más >](#)

VI CONGRESO NACIONAL DE COMERCIO INTERNACIONAL III ENCUENTRO NACIONAL DE ENCLAVES PRODUCTIVOS Y SERVICIOS LOGÍSTICOS

El Día jueves 7 de septiembre, se llevó a cabo el VI Congreso Nacional de Comercio Internacional III Encuentro Nacional de Enclaves Productivos y Servicios Logísticos. La Lic. Beatriz Asilvera, en representación de la UPE, expuso su ponencia de investigación "El futuro del continente blanco - La Antártida" en la Mesa de Enfoques multidisciplinares del comercio internacional.


[Próximamente en Youtube](#)

SANCIONES ECONÓMICAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

POR BUGALLO, NICOLÁS

Alumno de Inglés II de la Carrera de Comercio Internacional

Con el estallido del conflicto entre Rusia y Ucrania se hizo muy famoso el concepto de Sanciones Económicas dada su frecuente aparición en programas informativos que notifican “Nuevas sanciones económicas contra Rusia” o “La cotización del rublo ruso, seriamente afectada por las sanciones de occidente”. No obstante, rara vez se aclara la definición o qué significa la aplicación de una Sanción Económica dejando su significado en un halo de incertidumbre.

Como punto de partida, se puede definir a las Sanciones Económicas como: “Barreras que se imponen a organizaciones, estados o individuos que afectan a sus actividades económicas, usualmente con fines geopolíticos o militares”.

¿Qué significa esto en la práctica del comercio internacional? Implica, por ejemplo, estar vetado de comprar o vender productos de ciertos países, o un bloqueo de las fronteras impidiendo que llegue mercadería (como ocurre actualmente en Níger) o que las empresas privadas o públicas de un país no puedan operar en los estados que le imponen las sanciones, incluso implica la posibilidad de que los activos de ciudadanos del estado sancionado sufran confiscaciones. ¿Cuál es el objetivo? Se busca por medio de estos obstáculos comerciales el cambio en la diplomacia de un estado o neutralizarlo lo más posible impidiendo su desarrollo económico y por ende su “peligrosidad” frente al país (o países) que lo castiga.



Desde la invasión de Rusia a Ucrania a inicios de 2022 la Federación Rusa ha sido sancionada a niveles nunca vistos desde la invasión de Irak a Kuwait décadas atrás. Hoy en día pesan sobre el país [Rusia] más de trece mil barreras económicas que le impiden operaciones **como la venta de su gas a países de la UE, E.E.U.U. o Japón**, lo cual le proporciona BRUTALES pérdidas económicas al tener que vender su gas por otros medios. Simultáneamente, se les prohíbe a empresas occidentales venderles a los rusos repuestos para su industria armamentista con el objetivo de impedirles continuar la lucha y proveerles de tecnología de punta o incluso de transportes o fletes para exportar sus productos. Con estas medidas afectan a sus posibilidades de obtener recursos y de mantenerse a sí mismos, esperando forzar a la población a pedir un cambio de rumbo político o a hacer que Vladimir Putin desista de su invasión.

Se cuestiona mucho acerca de la utilidad de las sanciones económicas a la hora de cambiar las acciones diplomáticas de otro país. Se les suele achacar que afectan más a la población de a pie que a los objetivos políticos de los gobiernos. Podemos invocar el caso del embargo a Cuba, que no logró un cambio de régimen a pesar de que el mismo implique que las empresas norteamerica-

nas no puedan comerciar u operar en Cuba, sobre todo porque pueden [los cubanos] abastecerse por medio de terceros países. Es debido a la posibilidad de afectar a la población civil que hoy en día se suele exceptuar de las sanciones económicas el material alimenticio y de ayuda humanitaria.

Sin embargo, en lo que son muy efectivas las sanciones mencionadas es a la hora de perjudicar las economías, siendo legendario el caso de Rhodesia. Rhodesia es justamente una nación que, en gran parte, por efecto de las sanciones económicas se vio asfixiada económicamente y dejó de existir en 1980, después de 15 años de prohibiciones a la venta de sus productos, bloqueos militares a los puertos de donde se abastecía y haber unido al consejo de seguridad de la ONU por primera vez para imponerles sanciones y la prohibición de relaciones comerciales. Otros emblemáticos casos son el de Israel sancionado por varios países árabes; el embargo o prohibición de proveer armas a Croacia (que Argentina rompió); los bloqueos a rutas comerciales por parte de países de África Occidental a Níger en respuesta a su reciente golpe de estado; la confiscación de propiedad en países de la UE de empresarios y políticos ligados al gobierno ruso o las diversas sanciones impuestas a Irán para evitar que continúe su desarrollo nuclear.

FUENTES:

- Oficina de control de activos extranjeros de Estados Unidos (2023). "What countries do i need to worry about in terms of the U.S. Sanctions?" Departamento del Tesoro de E.E.U.U. Estados Unidos.
- Oliver, Isabella y Venacio, Mariakarla (2022). "Understanding the failure of U.S. embargo on Cuba". Washington Officen in Latin America. Estados Unidos.
- Gbane, Nadia (2023) "Niger: Les premier effets des sanctions economiques se font ressentir". Africa News. Francia.
- Borrel, Joseph (2023). "Yes, the sanctions against Russia are working". Servicio diplomático de la Unión Europea. Bélgica.
- Propopenko, Alexandra (2023) "How sanctions have changed Russian economy". Carnegie endowment for international peace. Estados Unidos.
- Blacke, Robert (1978) "A history of Rhodesia". Editorial Knopf. Zimbabwe.

BONUS TRACK:

Notas de docentes de la carrera sobre temas de interés académico

MEDIOS DE PAGO DEL COMERCIO INTERNACIONAL



POR RAMIRO CASABELLA
Y JULIO ECHEVERRÍA
Docente UPE y Docente UNLU

Los medios internacionales de pago son instrumentos financieros que permiten a un importador cumplir con el compromiso de pago y a un exportador cobrar o solicitar el cobro de una operación comercial. Los mismos serán expuestos por orden de complejidad. Además de los utilizados en operaciones de comercio internacional, se pueden utilizar la tarjeta de crédito, cheque, cheque del viajero, PayPal, criptomonedas, etc. Los cuales son comúnmente utilizados por viajeros o para abonar operaciones de montos bajos.

FACTORES QUE INCIDEN EN LA ELECCIÓN DE LOS MISMOS

DE CARÁCTER GENERAL: monto de la transacción, forma de pago (anticipada, diferida, en cuotas, etc.), costo de cada medio de pago, tiempos que conlleva su utilización, naturaleza/tipo de producto, tamaño del importador y exportador y nivel de confianza entre las partes.

VINCULADOS CON EL EXPORTADOR: liquidez (necesidad de flujos de fondos), política de cobro mantenida por la compañía, capacidad para obtener crédito, usos y costumbres del mercado en el que opera, política promocional y monetaria del país exportador.

VINCULADOS CON EL IMPORTADOR: usos y costumbres del mercado en el que opera, liquidez y solvencia, política monetaria y reglas impuestas por el país importador.

1. ORDEN DE PAGO, TRANSFERENCIA O GIRO

DEFINICIÓN

Transferencia o giro de fondos que un Girador, Tomador u Ordenante (que es el importador) realiza a favor de un Beneficiario o Destinatario (que es el exportador), habitualmente mediante la utilización de canales bancarios.

PARTICIPANTES

a. Ordenante, Tomador o Girador: es el importador quien mediante la remisión de fondos efectúa el pago de su compra.

b. Beneficiario o Destinatario: es el exportador quien cobra los fondos transferidos como cobro de la venta concretada.

c. Banco Remitente: entidad bancaria del país del importador que actuando por cuenta, orden y riesgo del ordenante, realiza el pago al beneficiario o exportador.

d. Banco Pagador: entidad bancaria del país del exportador que actuando por cuenta, orden y riesgo del banco remitente, deposita el dinero en la cuenta del beneficiario o exportador.

RESPONSABILIDADES DE LAS PARTES

El exportador que utiliza este medio de pago sólo cuenta con un deudor que es el importador ya que tanto el banco remitente como el pagador, no son responsables frente al beneficiario.

A menos que su banco le haya concedido crédito, el importador debe contar con los fondos necesarios al momento de iniciar la apertura de una orden de pago.



2. COBRANZA

DEFINICIÓN

Sistema por el cual un banco de la plaza del exportador, llamado Remitente, actuando por cuenta y orden de un cliente denominado Girador, Librador o Cedente que es el exportador, tramita el cobro de valores o efectos ante un Librado o Girado que es el importador, por intermedio de un banco de la plaza del Girado, denominado Banco Cobrador, sin más responsabilidad que ejecutar las instrucciones impartidas por su cliente que es el exportador.

GENERALIDADES

De esta definición se desprende que los bancos intervinientes no tienen ninguna relación que los obligue frente al girador, actuando sólo en calidad de mandatarios de éste, o sea que todas las obligaciones que surjan de la cobranza instrumentada corren por cuenta del importador o girado.

Este instrumento es el único iniciado por el exportador. Dicho comienzo se da una vez realizado el embarque. Supone confianza del exportador hacia el importador ya que el primero no cuenta con garantía de banco alguno que asegure el cobro de la operación. La cobranza es sólo un mecanismo de pago y por ende, no suple al contrato de compraventa internacional.

Este mecanismo está regulado por las Reglas Uniformes Relativas a las Cobranzas contenidas en la Brochure 522 emitida por la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por sus siglas en inglés) cuya entrada en vigencia fue el 1 de enero de 1996.

PARTICIPANTES

a. Librador, Cedente o Girador: es el emisor del efecto objeto de la cobranza, o sea, el exportador. Es el que inicia todo el mecanismo.

b. Librado, Girado o Destinatario: es la persona que debe efectuar el pago del efecto a cobrar, o sea, el importador.

c. Banco Remitente: entidad bancaria del país de origen de las mercaderías que, actuando por cuenta, orden y riesgo de su cliente, el exportador, efectúa el cobro de efectos y/o valores.

d. Banco Cobrador: entidad bancaria del país del librado, o sea, el importador que cumpliendo el mandato impartido por el Banco Remitente mediante carta-instrucción, se encarga de efectuar el efectivo cobro al importador.

e. Garante o Avalista: persona física o jurídica que, en una cobranza a plazo, se coobliga solidariamente al cumplimiento junto con el librado que es el importador.



3. CARTA DE CRÉDITO O CRÉDITO DOCUMENTARIO

DEFINICIÓN

Un Banco Emisor actuando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante/Importador) se obliga frente al Beneficiario/Exportador a efectuar el pago, o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el Beneficiario o a autorizar a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales letras de cambio o para que negocie (descuento de letras de cambio) contra la entrega de los documentos exigidos y siempre y cuando se cumplan las condiciones del crédito.

ANÁLISIS DE LA DEFINICIÓN

1. Evidencia el compromiso legal, ineludible, por el cual el Banco Emisor debe pagar o hacer pagar al exportador siempre que éste haya cumplido las obligaciones impuestas y contra entrega de los documentos exigidos.
2. El exportador tiene dos deudores: a) el importador que es quien solicitó el crédito y con quién está vinculado a través del contrato de compraventa internacional y b) el Banco Emisor por intermedio de la carta de crédito.
3. Este medio de pago posee tres características:
 - a. Es un compromiso formal de pago canalizado a través de la apertura de la carta de crédito.
 - b. Es condicionado, el exportador debe cumplir con las condiciones solicitadas para tener derecho a cobrar.
 - c. Es limitado en el tiempo, tiene fecha de vencimiento.
4. A pesar de la responsabilidad asumida por el Banco Emisor, la L/C (letter of credit) no es más que un medio de pago por lo que puede originarse en un contrato de compraventa internacional pero NUNCA SUPLIRLO. Las partes interviniente sólo operan con documentos.
5. Es iniciado por el importador.
6. Negociación de un crédito documentario significa hacer entrega del importe de la letra de cambio o los documentos presentados para su utilización (para cumplimentar lo solicitado por la L/C y así poder cobrarla) por parte del exportador, sin acción de recurso al librador de la letra (el exportador) por parte del banco autorizado a negociar.

Este medio de pago está regulado por las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, revisión 2007, publicación N.º 600 de la CCI (“UCP”), o también conocida como la Brochure 600.



PARTICIPANTES

a. Ordenante: es el importador que abre el crédito en un banco de su plaza.

b. Banco Emisor: entidad bancaria del país del importador que, por petición y de conformidad con las instrucciones de su cliente (ordenante) abre el crédito, por cuyo pago es directa y definitivamente responsable hacia el beneficiario.

c. Beneficiario: titular a favor del cual está abierto el crédito. Tiene derecho a exigir su pago, negociación o aceptación por parte del banco emisor y/o del banco designado y/o del banco confirmador según corresponda, siempre y cuando cumpla con todas las obligaciones impuestas por el crédito documentario, está obligado a embarcar las mercaderías y presentar los documentos financieros.

d. Banco Avisador/Notificador: entidad bancaria del país del exportador, coincidente o no con el banco designado, cuya única función es comunicarle al beneficiario la apertura de un crédito a su favor. En general, las figuras del Banco Avisador y el Banco Designado, coinciden.

e. Banco Designado: entidad bancaria del país del exportador que, actuando por cuenta, orden y riesgo del Banco Emisor, deberá, según corresponda: PAGAR, ACEPTAR o NEGOCIAR el crédito al momento que el beneficiario le entregue la documentación exigida por el mismo. En la jerga bancaria a este banco comúnmente se lo denomina Banco Corresponsal o Banco Nominado.

f. Banco Confirmador: entidad bancaria del país del exportador o de un tercer país, que, actuando por autorización del Banco Emisor, AGREGA su conformidad al crédito asumiendo el compromiso adicional al del banco emisor, de pagarlo, aceptarlo o negociarlo ante el beneficiario.

g. Agente o Representante de Compra: autorizado por el importador, interviene en las instancias operativas del crédito. Sus funciones deben ser explicitadas en el crédito: supervisión del embarque, aprobación de facturas, chequeo de la calidad de los bienes despachados, etc.

BIBLIOGRAFÍA:

- Canta Izaguirre Andrés, Casabella Ramiro, Conde Ángel Oscar, Cordiano Miguel, Rosello Fernandez Juan Manuel, Torres Gabriel. Comercio Internacional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios globales Editorial Dunken, 2014. ISBN: 9870272150, 9789870272151
- Avaro, Rubén Daniel y Morena, Carlos Eduardo. La Financiación del Comercio y los Negocios Internacionales Pastorino, Steirensis y Cabrera SRL, enero 1999.
- Cámara de Comercio Internacional. Brochures: 500, 522, 600 y 645.

BONUS TRACK:

Notas de docentes de la carrera sobre temas de interés académico

CINCO DATOS BÁSICOS QUE NECESITÁS SABER DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA SOBRE EL CÓDIGO DEL SISTEMA ARMONIZADO (SA)

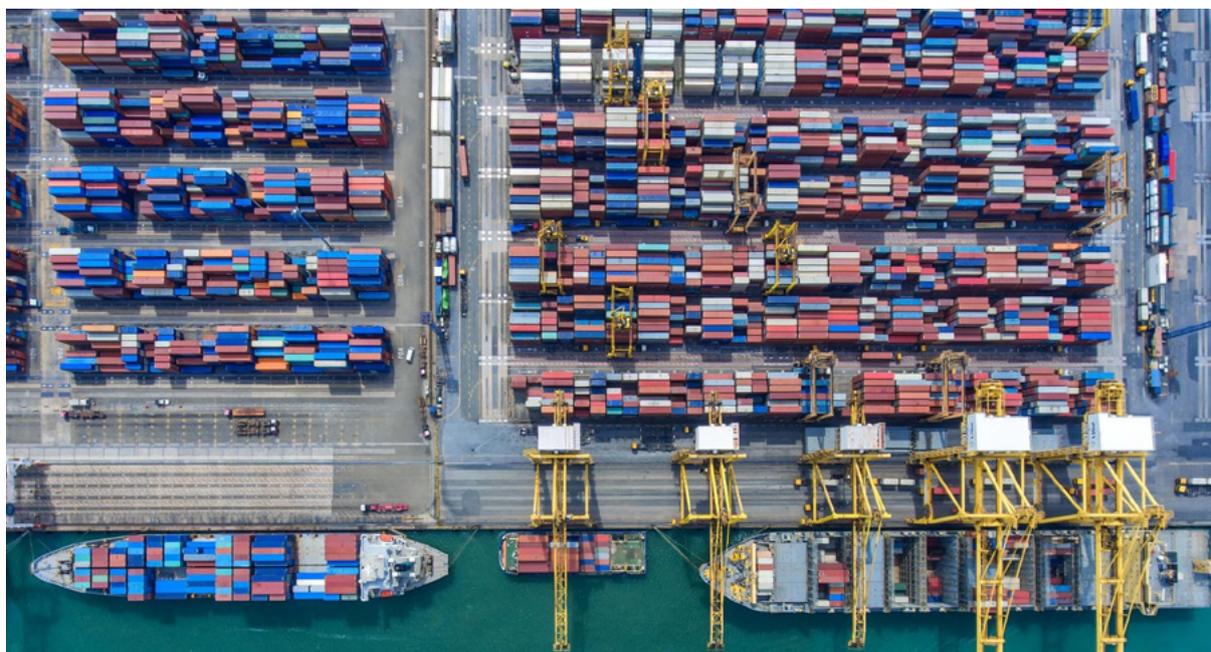
POR: IVAN OTERO

Graduado y Docente UPE

El Código del Sistema Armonizado (SA) es uno de los tres sistemas de clasificación estándar para el comercio de mercancías que utiliza métodos numéricos estandarizados para clasificar los productos importados o exportados. A través del Código HS sobre mercancías de importación y exportación, las autoridades aduaneras de todo el mundo pueden evaluar/cotejar o verificar fácilmente los derechos e impuestos que se les deben imponer. Hay que tener en cuenta que el significado del Código HS es equivalente al del Código Arancelario Armonizado y ambos términos pueden usarse indistintamente.

1. ¿QUÉ ES EL SISTEMA ARMONIZADO? ¿CUÁNDO ENTRÓ EN VIGENCIA?

El Sistema Armonizado¹ (SA) entró en vigor en 1988 cuando la Organización Mundial de Aduanas (OMA) implementó un sistema numérico estandarizado para ayudar a sus más de 200 países y territorios miembros a clasificar los productos comercializados para evaluar el arancel armonizado. La definición del Código HS simplemente describe un conjunto específico de números de seis dígitos único para cada mercadería. Los países también pueden optar por agregar dígitos ampliados a los



(1) La nomenclatura del Sistema Armonizado (SA) fue elaborada por la OMA y entró en vigor el 1º de enero de 1988 en virtud de un Convenio.

primeros seis para una mayor especificación o detalle. Por ejemplo, un código general para aparatos electromecánicos podría ser 8510, pero un código HS para distintos tipos de aparatos electromecánicos los define con códigos como 8510.10 (afeitadora) u 8510.20 (máquina para cortar el pelo) para diferenciar entre productos similares.

2. ¿CUÁNTOS PAÍSES ESTÁN ADOPTANDO EL SISTEMA ARMONIZADO?

El Código HS es utilizado por más de 200 países y economías de todo el mundo, incluidos. Dado que más del 98% de los países participan en el comercio internacional, es seguro decir que el Sistema Armonizado se utiliza en todo el mundo. La aceptación de la clasificación del Código HS como lenguaje económico universal la ha hecho indispensable para el comercio internacional porque filtra eficientemente las prácticas que no cumplen y facilita el manejo fluido de los envíos basado en términos legalizados en diferentes territorios. Ayudan al análisis del comercio mundial y define estadísticas.

3. ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL SISTEMA ARMONIZADO?

Una clasificación exacta de las mercaderías según la lista de Códigos del Sistema Armonizado es de suma importancia tanto para los importadores como para los exportadores. La clasificación del código HS no es sólo una responsabilidad legal sino también fundamental para evitar retrasos en los envíos y garantizar el cálculo preciso de los impuestos de exportación e importación. Cualquier clasificación incorrecta puede dar lugar a derechos pagados de más o de menos, lo que perjudica al importador/exportador o el ente regulatorio como lo es Aduana en Argentina. Del mismo modo, cual-

quier producto que esté clasificado de manera inexacta para evitar impuestos elevados puede estar sujeto a sanciones económicas/penales por parte de las autoridades aduaneras.

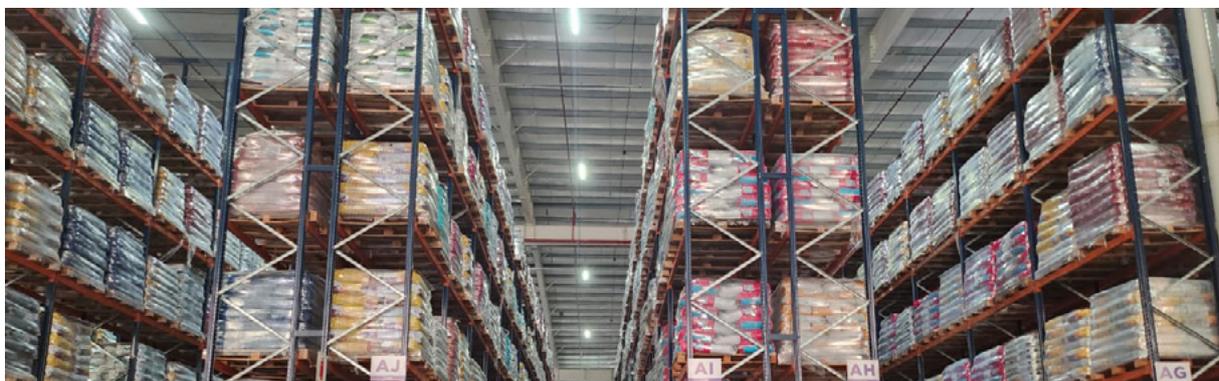
4. ¿CÓMO SE UTILIZA EL SISTEMA ARMONIZADO?

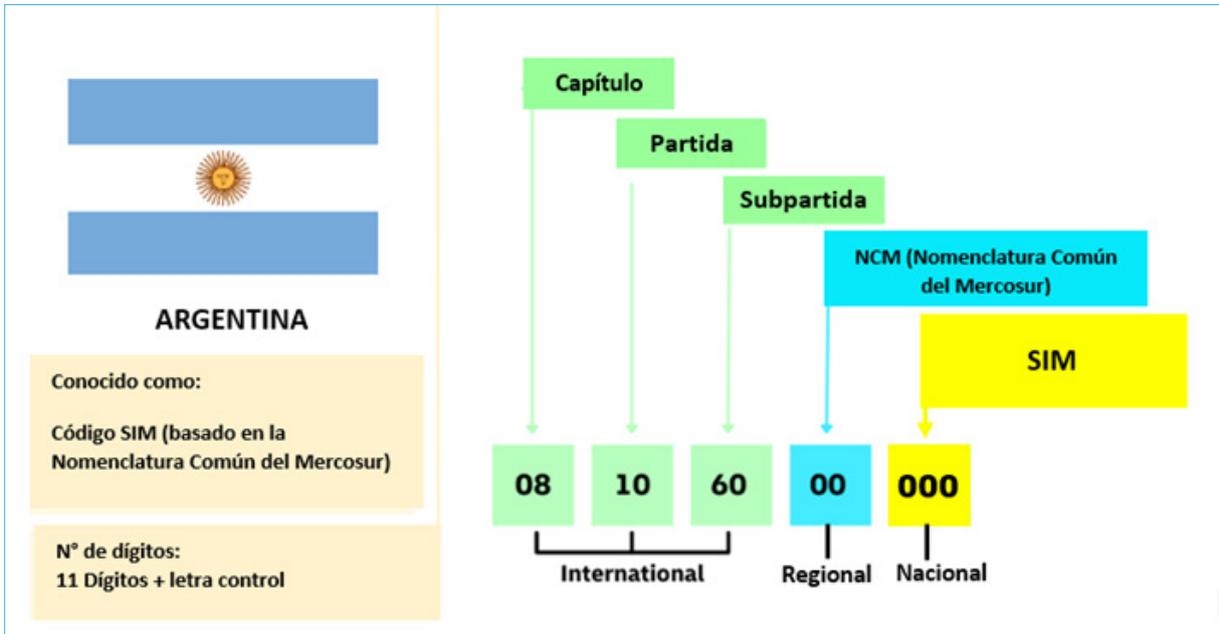
El Sistema Armonizado consta de 21 secciones que componen un total de 97 capítulos, y cada capítulo proporciona notas de capítulo, códigos y descripciones de productos. Cada código HS consta de seis dígitos, y los dos primeros dígitos indican el capítulo en el que se clasifica el código HS. Los siguientes cuatro dígitos indican el título y subtítulo dentro del capítulo.

Los países miembros del Mercosur utilizan la Nomenclatura Común del Mercosur, más conocida por NCM de 8 dígitos, que se basa en el sistema HS de 6 dígitos desarrollado por la OMA.

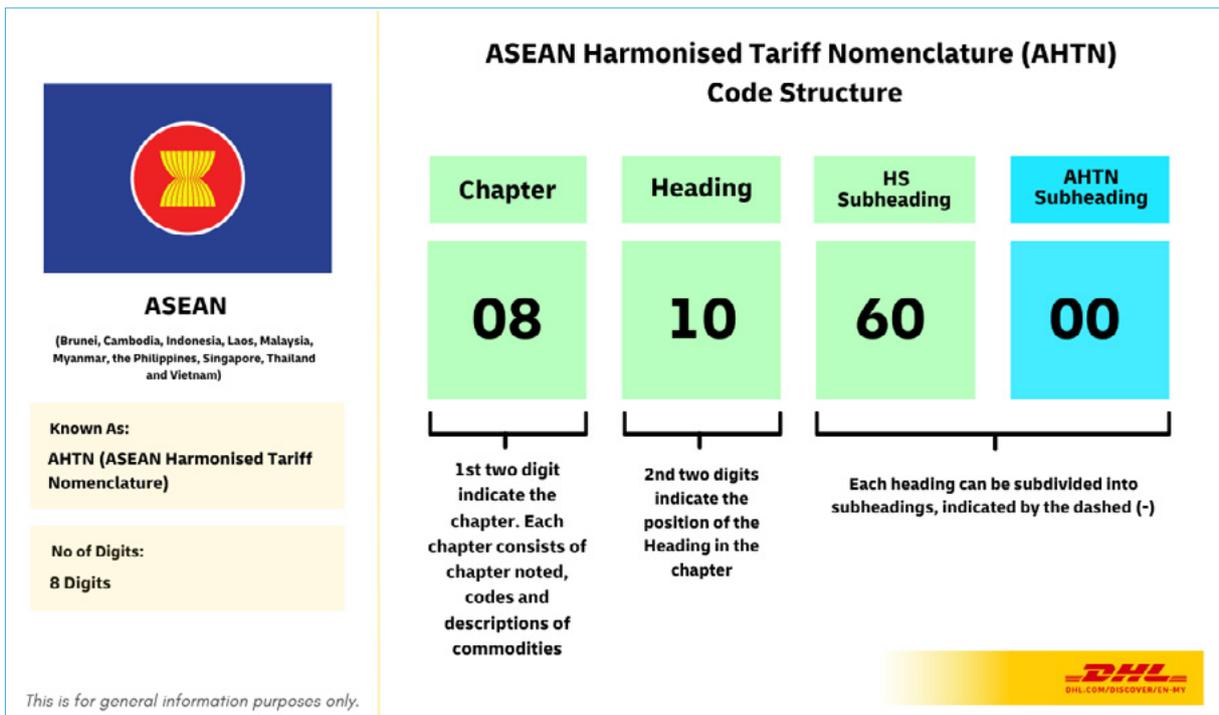
5. ¿QUIÉN ES RESPONSABLE DE CLASIFICAR LAS MERCANCÍAS?

Los importadores y exportadores, los clasificadores arancelarios o el departamento de comercio exterior que trabajan para éstos, son los únicos responsables de clasificar con precisión sus mercaderías para evitar una codificación incorrecta que puede generar una serie de consecuencias que van desde sanciones, retrasos en el envío y reducción de ingresos. En el peor de los casos, las autoridades pueden incluso cancelar las licencias de importador/exportador. Dado que las partes que importan y exportan los productos son las que conocen los detalles de las mercancías, están en la mejor posición y son las más responsables de seleccionar la clasificación más precisa en el Código HS.





Clasificación arancelaria de Argentina
Fuente: VUCE - Central de información



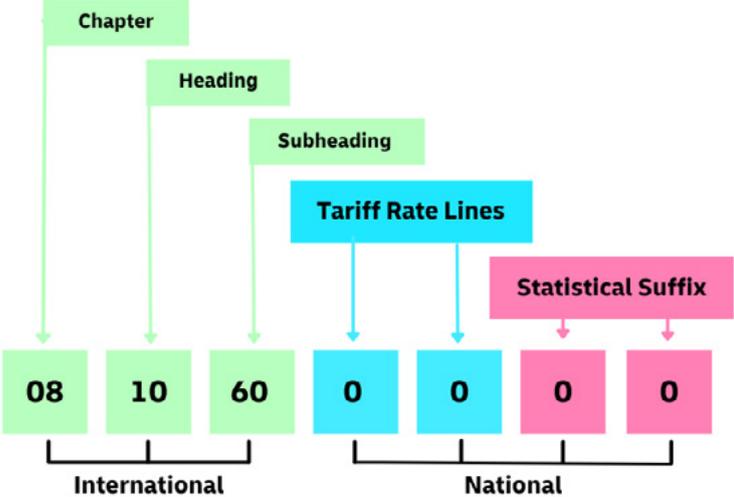
Clasificación arancelaria de Asia
Fuente: <https://asean.org/harmonisation-of-tariff-nomenclature-customs-valuation-and-procedures/>



UNITED STATES

Known As:
HTS (Harmonised Tariff Schedule)

No of Digits:
10 Digits



DHL
DHL.COM/DISCOVER/EN-MY

This is for general information purposes only.

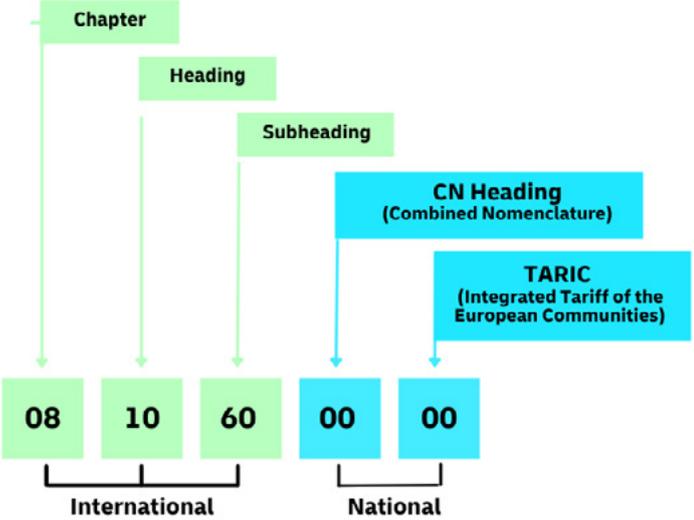
Clasificación arancelaria de Estados Unidos
Fuente: [Harmonized Tariff Schedule \(usitc.gov\)](https://www.usitc.gov)



EUROPEAN UNION

Known As:
TARIC code
(Tarif Intégré Communautaire; Integrated Tariff of the European Communities)

No of Digits:
10 Digits



DHL
DHL.COM/DISCOVER/EN-MY

This is for general information purposes only.

Clasificación arancelaria de Unión Europea
Fuente: [TARIC Consultation \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/taric/)

BIBLIOGRAFÍA:

- GATT. (1947). Acuerdos generales sobre aranceles aduaneros y comercio. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
- OMA. (2023). Organización Mundial de Aduana. Obtenido de <https://www.wcoomd.org/>
- OMC. (2023). Obtenido de Organización mundial del comercio: <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- WCO. (2023). Harmonized System. Obtenido de <https://www.wcotradetools.org/es/harmonized-system>

LET'S TALK...

INTERNATIONAL TRADE

POR ALEJANDRA P. MUÑOZ CRUZADO

Profesora de inglés I y II de la carrera
de Comercio Internacional UPE

If you can walk into a supermarket and find Costa Rican bananas, Brazilian coffee, and a bottle of South African wine, you're experiencing the impacts of [international trade](#).

SO, WHAT IS INTERNATIONAL TRADE?

It is the purchase and sale of goods and services by companies in different countries. Consumer goods, raw materials, food, and machinery all are bought and sold in the international marketplace. In other words, it is the exchange of goods and services through different borders.

International Trade allows countries to expand their markets and access goods and services that otherwise may not have been available domestically. As a result of international trade, the market is more competitive. This ultimately results in more competitive pricing and brings a cheaper product home to the consumer.

UNDERSTANDING INTERNATIONAL TRADE

International Trade was key to the rise of the global economy. In the global economy, supply and demand—and thus prices—both impact and are impacted by global events.

Political change in Asia, for example, could result in an increase in the cost of labor. This could increase the manufacturing costs for an American sneaker company that is based in Malaysia, which would then result in an increase in the price charged for a pair of sneakers that an American consumer might purchase at their local mall.

ARE THERE ANY BARRIERS TO INTERNATIONAL TRADE?

Yes, there are! These barriers are policies that governments implement to prevent international trade and protect domestic markets. These include subsidies, tariffs, quotas, import and export licenses, and standardization.

THE BOTTOM LINE

International Trade provides consumers with a variety of options and increases competition so that businesses must produce cost-efficient and high-quality goods, benefiting these consumers.

Nations also benefit through international trade, focusing on producing the goods they have a comparative advantage in. Though some countries limit international trade through tariffs and quotas to protect domestic businesses, international trade has shown to benefit economies as a whole.

Adapted from www.investopedia.com

**READ THE DEFINITIONS AND FIND THE WORDS
(TAKEN FROM THE TEXT ABOVE) IN THE WORDSEARCH**

- 1- One of the most common types of barriers to International Trade.
- 2- The opposite of International (market/trade).
- 3- To purchase and sell; to trade.
- 4- Synonym of products/merchandise.
- 5- What can also be traded in International Trade as opposed to goods.

N	E	X	C	H	A	N	G	E	S
D	L	Z	L	A	H	I	B	D	E
I	O	F	H	S	Y	O	A	E	R
S	G	T	A	R	I	F	F	X	V
A	O	P	C	A	L	R	C	V	I
T	O	T	A	R	I	S	C	U	C
K	D	O	M	E	S	T	I	C	E
Q	S	C	G	U	P	S	E	X	S

Answers: tariff - domestic - exchange - goods - services

¡TE TIRO LA POSTA!

COLABORACIÓN DEL OBSERVATORIO DE COMERCIO INTERNACIONAL UPE

POR MSC. LIC. NANCY D. PEREZ

Selección de noticias más relevantes a nivel internacional recopiladas por el Observatorio de Comercio Internacional.

INFORMACIÓN CIENTÍFICA-ACADÉMICA

➤ **2023. COMERCIO INTERNACIONAL Y POLARIZACIÓN LABORAL: EVIDENCIA A NIVEL DE TRABAJADOR**

Empleamos datos emparejados entre empleadores y empleados de Dinamarca y utilizamos variaciones plausiblemente exógenas en el aumento de la competencia de las importaciones debido al desmantelamiento de las cuotas de importación cuando China ingresó a la Organización Mundial del Comercio para mostrar, en primer lugar, que la creciente competencia de las importaciones ha llevado a una reducción del empleo a mediados de año. -ocupaciones asalariadas compensadas por una mayor probabilidad de empleo tanto en ocupaciones con salarios bajos como con salarios altos. Los trabajadores con educación superior tienen más probabilidades de pasar de ocupaciones con salarios medios a altos debido al comercio en comparación con ocupaciones con salarios medios a bajos. Al emplear información sobre el contenido de las tareas de ocupaciones detalladas, también mostramos que los trabajadores que realizan tareas manuales son los más afectados por la competencia de las importaciones, independientemente de la intensidad de las tareas rutinarias de las ocupaciones.

Autor: Wolfgang Keller, Hale Utar

[Ir al enlace >](#)

2023. ¿PUEDE EL COMERCIO ELECTRÓNICO MITIGAR EL IMPACTO NEGATIVO DE LA COVID-19 EN EL COMERCIO INTERNACIONAL?

Este estudio tiene como objetivo investigar empíricamente el papel del comercio electrónico (CE) en los impactos comerciales del COVID-19. Con este fin, estimamos ecuaciones de gravedad para el comercio bilateral entre 34 países informantes y sus 145 países socios durante enero-agosto de 2019 y 2020. Nuestros principales hallazgos se pueden resumir de la siguiente manera. Un mayor número de casos confirmados o muertes tanto en los países importadores como en los exportadores disminuye significativamente el comercio internacional. Sin embargo, descubrimos que el desarrollo de la CE en los países importadores contribuye a mitigar este efecto negativo de la COVID-19 en el comercio, mientras que el de los países exportadores no. Estos resultados son sólidos para nuestro uso de múltiples medidas de desarrollo de la CE.

Autores: MKazunobu Hayakawa,
Hiroshi Mukunoki & Shujiro Urata.

[Ir al enlace >](#)

BRASIL, 2023. INDICADORES DE DINAMISMO DEL COMERCIO PARA APOYAR EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MARKETING INTERNACIONAL PARA LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS DE FRIJOL A LOS MERCADOS DE BRASIL

La monografía investigará de qué manera las aplicaciones de indicadores de dinamismo del comercio y política comercial podrían ayudar al desarrollo de estrategias de marketing internacional para las exportaciones bolivianas de frijol a los mercados de Brasil. Analizaremos bases de datos fidedignas sobre el comercio internacional de frijol boliviano, para aplicar indicadores de ventaja comparativa de balanza comercial e indicadores de ventajas comparativas reveladas de Balassa para determinar si existe o no ventajas comparativas respecto a su socio comercial Brasil y determinar así el tipo de estrategia de marketing internacional más conveniente a aplicar.

Autores: Calla Casana, José Fernando

[Ir al enlace >](#)

INFORMACIÓN DE MERCADOS

> **2023.** COMERCIO ELECTRÓNICO EN TODO EL MUNDO: ESTADÍSTICAS Y HECHOS

En los últimos años, el comercio electrónico se ha convertido en una parte indispensable del comercio minorista global. Como muchas otras industrias, la compra y venta de bienes ha experimentado una transformación sustancial tras la llegada de Internet y, gracias a la continua digitalización de la vida moderna, los consumidores de todo el mundo ahora se benefician de las ventajas de las transacciones en línea. A medida que el acceso y la adopción global de Internet aumentan rápidamente, con más de cinco mil millones de usuarios de Internet en todo el mundo, el número de personas que realizan compras en línea es cada vez mayor. Se estima que en 2022, las ventas minoristas de comercio electrónico superarán los 5,7 billones de dólares estadounidenses en todo el mundo, y se espera que esta cifra alcance nuevos máximos en los próximos años.

Autor: Koen van Gelder

[Ir al enlace >](#)

NOTICIAS DEL MUNDO

> **2023.** LA ADUANA INTEGRÁNDOSE CON LA INDUSTRIA 4.0

Estamos viviendo un momento único en la historia de la humanidad. Las personas más adultas platican a las más jóvenes la rapidez con la que ha evolucionado la vida en las últimas décadas. Tal vez lo hayas vivido, o quizás seas un lector muy joven, pero donde sea que estés creciendo, estás conviviendo con la revolución digital 4.0.

Autor: Armando Rojas

[Ir al enlace >](#)

PRÓXIMOS EVENTOS

La UPE sigue estando presente, te compartimos toda la información de las próximas actividades de la carrera. Mantenete atento a nuestras redes sociales y casilla de correo, en breve compartiremos mayor información.

JORNADA INTERNACIONAL DE DIVULGACIÓN SOBRE CIUDADES INTELIGENTES

El 13 de noviembre desde las 10 am (hora Argentina) se llevará a cabo la Jornada Internacional de Divulgación sobre Ciudades Inteligentes (en formato virtual) como antesala al **1er. Congreso sobre Smart Cities**, actividades co-organizadas por la Licenciatura en Comercio Internacional de la UPE y la [Università della Calabria](#). Participarán expositores nacionales e internacionales. Te invitamos a inscribirte para dar tu aporte vinculados a la interacción entre el Comercio Internacional, la Economía del Conocimiento y las Smart Cities. Seguí por las redes de la carrera todas las novedades de ambos eventos.

Para mayor información contactate al mail de la Coordinación: comerciointernacional@upe.edu.ar



CHARLA ABIERTA / VIRTUAL

SMART CITIES

JORNADA INTERNACIONAL DE DIVULGACIÓN SOBRE CIUDADES INTELIGENTES

Destinada a estudiantes, docentes, investigadores, graduados y público en general

Lunes 13 de noviembre
10:00 a 12:00 hs.
(CMT-3 | hora Argentina)

Modalidad virtual
Actividad no arancelada
Actividad conjunta con la Università della Calabria, UNICAL, Italia.

¡INSCRIBITE! **OTORGA CRÉDITOS LIBRES**

Estudiantes - Plan 2019 a través de SIU Guarani
Estudiantes - Plan 2016 y público en general a través de Google Form

Logos: CESC - AL, UNIVERSITÀ DELLA CALABRIA, UNIVERSIDAD PROVINCIAL DE EZEIZA

Consultas e informes: comerciointernacional@upe.edu.ar

EVENTO "ORGULLO UPE"

El jueves 9 de noviembre a las 18:00hs, en el Aula Magna, graduados y estudiantes de Comercio Internacional contarán sus valiosas experiencias laborales a partir del conocimiento adquirido durante el paso por la UPE y los vínculos generados dentro y gracias a la universidad.

Formaremos un espacio de Networking entre estudiantes y profesionales, una oportunidad única para potenciar tus oportunidades, intercambiar ideas y experiencias de cómo conseguir cargos medios y gerenciales en empresas del sector.

Para mayor información contactate al mail de la Coordinación: comerciointernacional@upe.edu.ar



ENCUENTRO PRESENCIAL

ORGULLO UPE

Destinado a estudiantes y graduados de la carrera de Comercio Internacional.

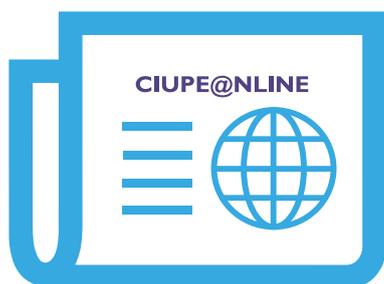
Jueves 9 de noviembre | 18:00hs
Aula Magna

Un espacio de **Networking** entre estudiantes y profesionales, una oportunidad única para **potenciar tus oportunidades.**

¡TE ESPERAMOS!

Logos: UPE GRADUADOS, Comercio Internacional

Consultas e informes: comerciointernacional@upe.edu.ar



Boletín de noticias



CRÉDITOS

COMPAGINACIÓN

DRA. MÓNICA ABALO Y LAFORGIA

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

CECILIA CORRALES

COLABORADORES

MSC. LIC. NANCY PÉREZ

DIRECCIÓN

LIC. MIRIAN ARDURA

Si querés colaborar con el **Boletín de Noticias CIUPE @NLINE**, contanos tu propuesta enviando un mail a comerciointernacional@upe.edu.ar



UNIVERSIDAD
PROVINCIAL
DE EZEIZA



Comercio
Internacional