

DIPLOMATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

1. DATOS DEL CURSO:

Unidad académica: Prosecretaría de Relaciones Internacionales - Facultad de Ciencias Económicas - Facultad de Ciencias Agropecuarias - Centros de Estudios Avanzados.

Período lectivo: 2020.

Carga horaria: 120

Cantidad de RTF (Reconocimiento de Trayectos Formativos)¹: 4 RTF

Horario de clases presenciales: Viernes: 17:00 - 22:00 h.; Sábados: 9-14 h.

Lugar en que se desarrollarán las clases: Facultad de Lenguas, aula Magna.

Número mínimo y máximo de estudiantes: Mínimo: 20 estudiantes; Máximo: 60.

Perfil de los estudiantes que pueden asistir al curso: Estudiantes y graduados universitarios, empresarios Pymes, técnicos y responsables de empresas exportadoras e importadoras, especialistas en relaciones internacionales, politólogos y profesionales de las ciencias económicas en general. Asimismo, sus contenidos serán de interés para funcionarios de gobierno, economistas, funcionarios de bancos y agentes de bolsa, consultores de negocios, académicos y orientalistas.

2. DATOS DEL CUERPO ACADÉMICO:

Ricardo Descalzi. Coordinador. Área de Conocimiento: Economía. Correo electrónico: ricdes@eco.uncor.edu

Gustavo Girado. Co-Coordinador. Área de Conocimiento: Economía. Correo electrónico: ggirado@yahoo.com

María Noel Buffa. Miembro del Comité Académico - Profesor Responsable. Área de Conocimiento: Ciencias Agropecuarias. Correo Electrónico: noelbuffa@agro.unc.edu.ar

Gustavo Luque. Miembro del Comité Académico. Área de Conocimiento: Comercio Exterior. Correo Electrónico: luqueg50@hotmail.com

Mirian Carballo. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Lenguas. Correo Electrónico: mirian.carballo@unc.edu.ar

¹ RR 449/17

Ernesto Fernández Taboada. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico: etaboada@ciudad.com.ar

Silvia Karina Fiezzoni. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico: karina_fiezzoni@yahoo.com.ar

Juan Finelli. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico:

Emma Fontanet. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico: emma.fontanet@ficbc.com.ar

Hernán Luna. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico:

Jorge Eduardo Malena. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico: jorge_malena@hotmail.com

Carola Ramón Berjano. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Derecho, Economía y Negocios. Correo Electrónico: carola.ramon.berjano@hotmail.com

Gustavo Santillán. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Historia. Correo Electrónico: gustavo.santillan@gmail.com

Néstor Seggiaro. Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Economía y Negocios. Correo Electrónico:

María Alejandra Tuma Borgonovo, Profesor Responsable. Área de Conocimientos: Agronegocios. Correo Electrónico: aletuma@agro.unc.edu.ar

PROGRAMA DE LA DIPLOMATURA

FUNDAMENTACIÓN

Hasta hace pocos años atrás la relación con China y Latinoamérica en general, y entre China y Argentina en particular, había sido pobre y de poca densidad. Por ello, la realidad sorprende a todos por igual, dado el importante nivel alcanzado del vínculo actual con la R. P. China. Esto puede corroborarse con algunos pocos datos: entre 2000 y 2013 el comercio de bienes entre Latinoamérica y el Caribe con la potencia asiática se multiplicó por 22 alcanzando los U\$D 275.000 millones, mientras que con el resto del mundo aumentó sólo 3 veces. Esta velocidad ha sido tal que, a ese ritmo, las metas de comercio birregional planteadas por el presidente Chino Xi Jinping a mediados de 2014 se alcanzarán cinco años antes del plazo previsto. Por el lado de las inversiones procedentes de china en América latina y el caribe, desde 2010 han aumentado sustancialmente, haciendo de china uno de los principales inversores en Latinoamérica. Además en estrecha relación con los canales comerciales de inversiones señalados, China se está convirtiendo rápidamente en la principal fuente de crédito soberano para un conjunto de países latinoamericanos, fundamentalmente aquellos con dificultades de acceso a los mercados globales de capitales. Entre 2005 y 2011, la banca pública china habilitó líneas de crédito por más de USD 75 mil millones para los gobiernos de la región, solamente en 2010 comprometieron disponibilidades por U\$S 37 mil millones, más que el Banco Mundial, el BID y el Banco de Importación – Exportación de EEUU combinados. Argentina es una de de las economías más destacadas como receptoras de de aquellos flujos en el último quinquenio. Más aún, Argentina no es la excepción en la proyección internacional de China. Ya es nuestro segundo socio comercial y uno de los primeros tres inversores en Argentina, y la relación bilateral es tan intensa y dinámica que ha adquirido la categoría de “Estratégica e integral”, de acuerdo a los acuerdos alcanzados entre 2014 y 2015 entre ambas economías.

Esta relación ha crecido exponencialmente en ambos sentidos, por lo tanto nada de lo que decida China ahora resulta marginal ni resulta neutro. Sus decisiones globales sobre temas comerciales, financieros o políticos impactan a Latinoamérica en algún grado y, mientras más se estreche la relación, más importante serán las decisiones del pueblo chino para los latinoamericanos. En suma, la relación ya es integral y claramente estratégica para todas las partes que intervienen.

Además, se produce en un contexto especial. El reciente protagonismo de varias economías emergentes con énfasis en las que forman el BRICS define nuevos mapas globales, mezcla sus sociedades y rediseña metodologías, colocando en el centro de la escena a grandes acuerdos transcontinentales que parecen enterrar el multilateralismo, que casi siempre ha expresado la agenda de los intereses internacionales de las grandes hegemonías del hemisferio norte occidental.

Con la nueva conducción, tanto la política interna como exterior de China tienen una nueva fisonomía, su vez suena más firme a nivel internacional, mostrándose más dispuesta a atender asuntos apremiantes a nivel global desde su óptica, la propuesta de China de un gigantesco TLC para las economías que integran hoy el APEC parece ir en ese sentido. En el medio de los TLC's que China ya ha firmado con economías latinoamericanos lo que paralelamente negocia,

parecen terminar de dar forma a la manera en que ese país ha decidido seguir el camino de su inserción internacional, de su integración definitiva a las redes de comercio e inversiones globales, como un gran protagonista. En todo caso, el analista debe apreciar que hay persistencia de guías, continuidad en las políticas centrales más allá de los cambios de las personas que las ejecutan. La quintaesencia es el desarrollo pacífico y mutuo, y con Latinoamérica implica mayor cooperación y profundizar y aumentar los esquemas de consulta.

Si China requiere otros socios a futuro que le resulten confiables y proveedores de calidad de gran parte de los insumos que requiere y de largo plazo, un camino posible y conveniente es afianzar su relación con Latinoamérica, colaborar con su desarrollo y evitar presentarse como una hegemonía que necesita únicamente satisfacerse de insumos para mantener su crecimiento en un mínimo indispensable. China tiene mucho de lo que Latinoamérica necesita (recursos y mercado), así como Latinoamérica, en su origen, también cuenta con los insumos alimenticios y energéticos que China requiere para mantener su crecimiento. Un camino posible y conveniente es colaborar con el desarrollo latinoamericano y evitar presentarse como un hegemon que sólo necesita satisfacerse de insumos.

El riesgo de que Latinoamérica estratifique su oferta en productos de escaso valor agregado proveniente de industrias extractivas, es evitable si se parte de un buen diagnóstico compartido. Hay espacio para que Latinoamérica mejore sustantivamente su oferta y, más importante desarrolle sus capacidades en industrias más sofisticadas conjuntamente con China y sus empresas. Las asimetrías son muchas y algunas grandes y evidentes, por lo que el rol del Estado es fundamental para que puedan construirse puentes. Nadie en este escenario quiere ver replicada una relación de dependencia tal que lleve a Latinoamérica a padecer nuevamente un vínculo centro-periferia tan bien descrito hace casi un siglo atrás.

De allí, y por lo enunciado justificadamente, los sectores privados y público de la Argentina presentan un particular interés por desarrollar las relaciones con China como consecuencia del alto potencial que presenta como mercado, junto a sus vecinos. La eventual realización de negocios con agentes económicos de países como Japón, China o Corea -además de las cuestiones específicas naturales a esa actividad- requiere conocer decisivos aspectos culturales, distantes de las prácticas habituales del mundo occidental.

Desde el punto de vista desde la economía real, las exportaciones argentinas en 2016 ascendieron a casi US\$ 58.000 millones, lejos del pico observado en 2011 (\$83,119 millones). Por lo que el acceso al mercado chino constituiría una oportunidad para delinear una estrategia de crecimiento liderado por las exportaciones. Cerca del 8% de las exportaciones total de Argentina se dirigen al mercado chino, mientras que el 18,76% de las importaciones de nuestro país provienen de aquel mercado.

Desde el punto de vista de la cuenta financiera, el déficit en cuenta corriente para la economía argentina en 2016 fue de casi US\$ 15.000 millones, mientras que para 2017 se proyecta en US\$ 22.127 millones, representando aproximadamente un 3.6% del PIB (sobre la base de un PIB que rondaría los US\$620,000 millones). La posición deudora proyectada para la economía

local podría encontrar en la posición acreedora de la economía china un complemento a los fines de la estabilidad financiera de Argentina.

Los vínculos con la RPCh de la economía cordobesa y la china serían aún más estrechos. El mercado chino es el primero en importancia para la economía cordobesa. Durante 2016 las exportaciones a China de esta provincia mediterránea sumaron US\$ 8,400 millones, de los cuáles casi US\$ 999 millones se dirigieron a China (Brasil constituyó el segundo destino, con exportaciones a por US\$ 964 millones).

Sin embargo, aunque la exportación cordobesa a China se lleva a cabo sobre bases de elevada competitividad, debe tenerse en cuenta que es competitiva es "a granel" (ya que el 85% del total exportado corresponde a Soja, seguido por Aceite de maní y maní) y a su vez se encuentra controlado por empresas de gran tamaño. El comercio de exportación para las Pymes se encuentra relegado en general.

Economistas de la FCE de la UNC (por encargo del Consejo para la Planificación Estratégica de la Provincia de Córdoba, COPEC) concluyen que se aprecian varios rasgos que justificarían la adopción de medidas de intervención a los fines de la capacitación de las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras. En el mencionado trabajo se aprecia que aplicando un "análisis de supervivencia" (ajuste de las funciones de Kaplan-Meier durante 1993-2009), casi el 50% de las relaciones de exportación duran solamente un año en la provincia de Córdoba. Es decir, tan sólo la mitad de las operaciones de exportación del año anterior se repite al año siguiente. Este porcentaje es más elevado en el caso de los Cereales y las Carnes. Las exportaciones que logran afirmarse en mercados externos y sobrevivir durante un período de 5 o 6 años, se mantienen activas hasta el final del período. Este resultado (que emerge en el capítulo 4 de la publicación) es muy relevante desde el punto de vista de las políticas de promoción de las exportaciones, las cuáles deberían intensificarse durante los primeros años de la aparición de una nueva relación comercial. En el capítulo 5 del mencionado trabajo también se realiza un aporte a los fines de la identificación del "Espacio de productos" en los que la economía cordobesa tendría ventajas comparativas reveladas en la actividad exportadora. Aquí se concluye que se pueden identificar dos subconjuntos, uno que corresponde a Maquinas y equipos de transportes, y otro conformado por bienes intensivos en recursos naturales en los cuales la provincia muestra abundancia relativa.

La presente Diplomatura presenta una originalidad que no tiene precedente en nuestro país y se inscribe en un notable interés por parte de toda la comunidad (no exclusivamente académica) en conocer más al eventual socio chino, que ya es el segundo socio comercial de argentina y la principal fuente de financiamiento a nivel de economías individuales. En argentina los chinos a constituyen la cuarta corriente migratoria (detrás de la peruana, boliviana y paraguaya) y estimaciones oficiales informan que son alrededor de cien mil los residentes de origen chino radicados en la argentina.

Esta Diplomatura plantea contribuir a un enriquecimiento necesario sobre la R. P. China sobre temas comerciales, económicos jurídicos, diplomáticos y culturales, que serviría de puente entre pueblos de orígenes muy diferentes que se encuentran compartiendo espacios e

intereses comunes.

OBJETIVOS:

General

Desarrollar capacidades, habilidades y competencias necesarias para la formulación y realización de negocios, actividades comerciales, inversiones y desarrollo de relaciones interinstitucionales con la República Popular China.

Específicos

Conocer aspectos fundamentales de las economías del Asia Pacífico en general y de la República Popular China en particular, resaltando aquellos que impacten eventualmente en las prácticas comerciales, las operatorias de comercio exterior y los negocios.

Transferir conocimientos teóricos, metodológicos, técnicos e instrumentales que permitan gestionar acciones conjuntas con entidades chinas.

CONTENIDOS

Unidad 1. La economía de China y su relación comercial con Argentina. 20 h.

Variables de oferta y demanda global de la RPC, su evolución desde la 2GM y el modelo aplicado desde Deng hasta la actualidad. Acceso a la OMC, prerrogativas a cumplir y el estado del área al respecto, impacto de su apertura y relaciones económicas internacionales. Función de la OMC y principios y excepciones que surgen del GATT y que influyen en el concierto general de países que forman la mencionada organización. Resolución de las controversias en el marco de la OMC. Análisis de las inversiones realizadas, las anunciadas y las que eventualmente se manifestarán en Latinoamérica y Argentina por parte de capitales chinos, así como las latinoamericanas en territorio oriental. Evaluación de las características del mercado chino para una serie de productos específicos y para determinados grupos de productos.

Unidad 2. Historia y Política de China. 20 h.

Introducción al estudio de la historia y la política contemporánea de China: objeto, metodología y fuentes. La evolución de la República Popular de China (1era parte): La era Maoísta (1949-1976), el partido comunista de China: devenir ideológico y generacional. El entrelazamiento entre el Partido, el Gobierno y las FFAA, los órganos de gobierno de la R. P. China: la Conferencia Consultiva del Pueblo Chino, la Asamblea Popular Nacional, la Presidencia de la República Popular, el Consejo de Estado, el Tribunal Popular Supremo, la evolución de la República Popular de China (2da Parte): la era dengista (1977-1992), las notas distintivas de la política china en la era de la reforma económica: el autoritarismo

fragmentado y el leninismo consultivo, la evolución de la república popular China (3era Parte): la era post-dentista (1993-hoy) y analizar prospectivamente el destino o del partido Comunista de china y de la República Popular de China.

Unidad 3. Protocolo y ceremonial de negocios en oriente. Comunicación e interculturalidad. 20 h.

Costumbres a la hora de encontrarse con perfiles occidentales para tener reuniones de negocios, etiqueta y normas usuales. El proceso de occidentalización de dichas normas en su marco histórico. La política del gobierno chino con énfasis en lo que va del siglo XXI. Identificación de los aspectos culturales distintivos. Percepciones, representación, imágenes, lengua y diferenciación cultural. Culturales orientadas hacia el trabajo planificado (lineales activas), hacia lo social (multiactivo) e introspectivas (uso del tiempos; ética, contactos y acuerdo: humor: lenguaje oral y corporal, etc.) Carácter nacional, estilos de negociación, estatus y liderazgo, proceso de decisión, guión según distintas cultura, ejemplos en Europa, EEUU, Asia (China, India, Japón, Corea, Sudeste Asiático) y América Latina.

Unidad 4. El mercado chino para productos argentinos. Herramientas de inserción internacional y los acuerdos estratégicos. 15 h.

Se presentarán las características de una negociación posible con pares chinos, experiencias profesionales, tanto del ámbito público como privado. Abogados especializados en legislación civil y societaria china, presentarán las características del tabulado legal que permite participar a las empresas argentinas, sus requisitos y dificultados. Se presenta el derecho internacional chino y su combinación con los ejes denominado softpower desplegado por la diplomacia china. Ejemplos y análisis de casos. Se definirá desde el punto de vista jurídico la existencia del APEC y de la ASEAN.

Unidad 5. Derecho internacional y Normativa china elemental para invertir y comercializar en china. 10 h.

Nociones sobre Derecho Chino para contratar o invertir. Régimen de inversiones. Ley de Sociedades y régimen para sociedades extranjeras. Ley de contratos. Régimen de Franquicias. Canales de distribución. Estructura y marco legal de la distribución comercial. Propiedad industrial e intelectual. Tratados. Legislación local. Derecho laboral. Derecho de propiedad privada. Derecho tributario. Incentivos a la inversión (fiscales, sectoriales, regionales y locales), Zonas francas y ZEE. Resolución de conflictos. Sistema judicial. Arbitraje local e internacional. Negociación con empresas Chinas. Elementos esenciales a tener en cuenta para negociar con empresas chinas. Proceso de negociación. Tácticas y estrategias.

Unidad 6. Experiencias y desafíos para la pequeña y mediana empresa. 20 h.

Experiencias de Empresas Cordobesas en la exportación hacia China mediante el desarrollo de un taller con empresarios y especialistas. Panel con empresarios locales. Feria de Negocios con empresas de la RPCh. Aspectos Jurídicos del comercio con china y su impacto sobre un

producto específico. La influencia del régimen aduanero. Medios de pago disponibles. Dificultades encontradas para el financiamiento y pre-financiamiento de exportaciones. Problemas de Transporte y logística. Diseño de embases y embalajes. Costos. Políticas de precios. Claves para el diseño de un plan de marketing y promoción de ventas en el mercado chino. Análisis de los canales de comercialización utilizados por las empresas locales que lograron canalizar su producción a China. Networking. Experiencia en Consorcios de Exportación. Ejemplo del desenvolvimiento de las negociaciones para un producto en particular. Aprendizajes logrados para el caso de las PyMEs. Desarrollo de productos de origen agrícola para su comercialización con china. Identificación de productos de interés comercial en el país de destino. Presentación y preparación de productos para el mercado de destino. Ronda de negocios. Puesta en valor de productos Agrícolas. Estrategias de marketing para productos y sustitutos, como oportunidad de negocios.

Unidad 7. El entorno de la empresa: análisis de fortalezas y debilidades. 5 h.

Análisis específico de fortalezas, debilidades y oportunidades de una empresa que tiene relaciones comerciales con China. Identificación de las capacidades y saberes que se corresponden con el perfil de firma identificado en esta propuesta. Esta actividad está compuesta por la visita a una empresa cordobesa.

Unidad 8. Metodología de la investigación. 5 h.

Estructura y redacción del trabajo final. La introducción: elementos a incluir y cómo redactarla. Redacción de los objetivos, el marco teórico, metodología y justificación. Bibliografía. Utilización de las Normas APA.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

-Adquirir herramientas vinculadas a la comercialización, negociaciones y aspectos jurídicos-económicos específicos para la formulación de negocios y actividades comerciales con China.

-Adquirir y utilizar de manera eficaz información sobre legislación, costumbres y ámbitos de cooperación que vayan más allá de lo comercial, con énfasis en aspectos científicos, académicos, culturales y sociales en general.

-Diseñar estrategias alternativas para el desarrollo de operaciones de comercio exterior y negocios con las regiones asiáticas, donde la etnia china es predominante en materia comercial.

-Acceder al conocimiento de la economía del República Popular China, su rol global y entre las economías emergentes, su política global en el marco del progreso del multilateralismo y de la hegemonía compartida.

-Analizar el intercambio histórico, actual y futuro de la relación económica bilateral.

-Identificar la relación comercial a nivel de producto con amplia apertura del Nomenclador (11 dígitos de NCM), su evolución en el tiempo y el carácter y calidad que asume el intercambio comercial.

-Reconocer el ámbito geográfico y su relación histórica con el occidente.

-Vislumbrar el Asia desde su propia perspectiva, reconociendo sus costumbres y valorizando sus tradiciones.

METODOLOGÍA

GRILLA PARA PREVER LA DISTRIBUCIÓN DE METODOLOGÍAS DOCENTE EN HORAS Y LUEGO "TRADUCIRLAS " A RTF

		Horas dirigidas por el Profesor		Horas de Trabajo Autónomo	HORAS TOTALES
		Horas presenciales	Horas no presenciales		
Actividades Introdutorias					
Sesiones magistrales		90			90
Eventos científicos					
Prácticas	En el aula				
	En el laboratorio				
	En aula de informática				
	De campo				
	De observación				
Practicum					
Prácticas externas		5			5
Seminarios					
Exposiciones					
Debates					
Tutorías					
Actividades de seguimiento on line					
Preparación de trabajos			5		
Otros trabajos en la casa					
Resolución de problemas					
Estudio de casos		20			20
Foros de discusión					
Pruebas orales					
Pruebas de desarrollo					
Pruebas en situación auténtica					
TOTAL		115	5		120
		RTF			4

DISTRIBUCIÓN DEL TOTAL DE RTF

Número de horas reloj dirigidas por el profesor	115
Número de horas reloj de trabajo AUTÓNOMO (estudio individual y grupal, preparación y elaboración del trabajo final/ evaluaciones parciales y finales)	5
Total horas reloj	120
Total RTF	4

EVALUACIÓN

Carácter de las evaluaciones y tipo de instrumentos:

- Diagnóstica y formativa

Modalidad de evaluación:

Escrita. Presentación de un trabajo final monográfico. El mencionado trabajo no deberá exceder las 30 (treinta) páginas (Arial 11, con espaciado sencillo, citando bibliografía con normas APA), y deberá incorporar metodologías de análisis, instrumentos y herramientas que se dictaron en el transcurso de la Diplomatura. El documento abordará al análisis de un problema concreto, relativo a las relaciones económicas y comerciales entre empresas pertenecientes a la República Argentina y la R. P. China.

En la página a continuación se presenta una tabla que cita de manera automática con las normas APA: http://www.cva.itesm.mx/biblioteca/pagina_con_formato_version_oct/apa.htm

Requisitos de aprobación:

Para la acreditación se requiere asistencia mínima del 75% y aprobación de la evaluación propuesta. Quienes opten por no realizar la evaluación, podrán solicitar certificación de asistencia.

RECONOCIMIENTO DE LOS TRAYECTOS FORMATIVOS (RTF)

La presente Diplomatura reconoce 4 trayectos formativos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arriagada, G., Espinasa, R. et al. (Marzo, 2014) "China, América Latina, Estados Unidos: energía, un triángulo en dificultades". Inter-American Dialogue - Energy Policy Group Working Paper.
- Brondolo, J. and Zhang Z. "Tax Administration Reform in China: Achievements, Challenges, and Reform Priorities". IMF Working Papers. WP/16/68. 2016.
- Dai, B. "Asia, China and International Law". Chinese Journal of International Law (2012), 1–3.
- Girado, Gustavo A. (2017) "¿Cómo lo hicieron los chinos? Algunas de las causas del gran desarrollo del gigante asiático", Ed. Astrea, Buenos Aires.
- Godement, F., Kratz, A., Pantucci, R. et al. (Junio, 2015). "One Belt, One Road: China's Great Leap Outward" China Analysis. ECFR / Asia Centre.
- Hearn, A.H., Myers, M. (Julio, 2015). "China and the TPP: Asia-Pacific Integration or Disintegration?". China And Latin America Report.
- Koch-Weser, I. (Enero, 2015). "Chinese Energy Engagement with Latin America: A Review of Recent Findings". Inter-American Dialogue - Report.
- Koch-Weser, I. (Septiembre 2014). "Chinese Mining Activity in Latin America: A Review of Recent Findings". Inter-American Dialogue - Report.
- Malena, J. China: La construcción de un país grande -1ª Edición. Buenos Aires. 2010.
- Oppenheimer, A. (2013, 15 de octubre). "La hora de la diplomacia subnacional". La Nación.
- Preston, F., Bailey, R., Bradley, S. et al. "Navigating the New Normal. China and Global Resource Governance". A Joint DRC and Chatham House Report. 2016.
- Zhigang, J. "Promote One Belt and One Road Initiative with Pragmatic Measures". China Development Bank, 2015.

RESUMEN DEL CURRÍCULUM VITAE DE LOS COORDINADORES Y MIEMBROS DEL COMITÉ ACADÉMICO (SE ADJUNTAN CV COMPLETOS)

Coordinador: Dr. Ricardo Luis Descalzi

Doctor en Ciencias Económicas. Mención Economía. Facultad de Ciencias Económicas (FCE). Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Director del Departamento de Economía y Finanzas (FCE-UNC). Director de la Maestría en Comercio Internacional (FCE-UNC). Profesor Asociado (FCE-UNC). Materias a cargo: Tópicos de macroeconomía internacional para economías en desarrollo, Econometría III (Carrera Lic. en Economía), Datos de Panel I (Doctorado en Ciencias Económicas). Investigador Categoría II del sistema de incentivos (Ministerio de Educación). Se ha desempeñado como Director en diversos proyectos de investigación (Secretaría de Ciencia y Técnica de la UNC y del Ministerio de Ciencia y Tecnología del Gobierno de Córdoba). Autor de diversas publicaciones en revistas científicas internacionales (Journal of Development Studies, International Economics, Revista de Economía del Banco Central del Uruguay, entre otras). Vocal Titular del Consejo Directivo de la Asociación Argentina de Economía Política.

Co-coordinador: Mgter. Gustavo Girado

Magister en Relaciones Internacionales (Flacso) y Lic. en Economía (UBA). Director de la carrera de posgrado de "Especialización en Estudios en China Contemporánea" en la Universidad Nacional de Lanús (UNLa); profesor-investigador adjunto del "Seminario de Actuación Profesional" en la Universidad Nacional de la Matanza (UNLaM), y Profesor-investigador regular de Economía en la Universidad de Buenos Aires (UBA); docente invitado de posgrado en universidades nacionales. Fue consultor en los Ministerios Nacionales de Economía, de RR.EE. y de Agricultura de la Nación, en el Proyecto Okita II (acuerdo argentino-japonés) y Coordinador del Proyecto BID "Asistencia Técnica para la formulación de propuestas de política que impulsen el comercio bilateral con el Asia Pacífico y las inversiones recíprocas", en la Secretaría de Política Económica. Con estudios de especialización realizados

en Japón, Taiwán y la R. P. China, es autor del libro "Comercio Argentina-Asia Pacífico: una carrera de obstáculos", de capítulos de libros y de numerosos artículos en medios gráficos. Expositor y panelista en cursos y seminarios sobre la economía de Asia en general y de China en particular, es experto de la CONEAU y obtuvo diversas distinciones nacionales (UBA, Fundación de las Américas) y una regional (ONU/Cepal). Actualmente dirige el Proyecto "Comercio de Argentina con la República Popular China. Evaluación y consideraciones acerca del impacto económico de las medidas tomadas ante la evidenciad e comercio desleal" en la UNLaM. Es director de Asia & Argentina.

Miembros del Comité Académico

Mgter. María Noel Buffa

Magister en Agronegocios y Alimentos. Universidad Católica de Córdoba. Septiembre de 2016. Doctorando en Ciencias Económicas. Escuela para Graduados. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba. Cohorte 2017. Ingeniera Agrónoma. Facultad de Ciencias Agropecuarias. Universidad Nacional de Córdoba. Diciembre de 2006. Profesor Adjunto por concurso. DE. Cátedra de Administración de la Empresa Agropecuaria. Facultad de Ciencias Agropecuarias (FCA). UNC. Profesor Invitado. Seminario: Gestión de Empresas Agropecuarias. Escuela para graduados. FCA.UNC. Categorizada en el sistema de incentivos de SECyT. Investigador IV. Directora: Proyecto de investigación de PROINDIT: "ADM-Gestión software agropecuario, módulos II, III Y IV". Investigador: Proyecto "Resultados físicos y económicos de la adopción secuencial de tecnologías críticas en producciones de soja, maíz y trigo en el sudeste de córdoba, Argentina". Categoría A. Financiado por SECyT. Directora del centro de Transferencia Tecnológica ADM. Agro (CTAA). Facultad de Ciencias Agropecuarias. UNC. Coordinadora del programa de capacitación "Administración de Empresas Agrícolas Ganaderas" dictado a través de la Secretaría de Extensión de la FCA.

Mgter. Gustavo Luque

Magíster en Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de Córdoba/Centro de

Estudios Avanzados –. Profesor en la Maestría Relaciones Internacionales UNC/CEA. Ex Director Alternativo de Maestría en Políticas y Gestión del Desarrollo Local/UNVM. Profesor UNVM y Miembro Consejo Directivo IAPCS/UNVM. Ex Gerente de Negocios Internacionales del Banco de la Provincia de Córdoba; asimismo, ha sido Director de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba. Coordinador de la Lic. en Comercio Internacional IAPCS/UNVM. Investigador y docente de grado y posgrado. Ha participado en numerosos eventos, jornadas y en encuentros nacionales e internacionales en carácter de coordinador y/o disertante sobre temas de su especialidad. Miembro de Cámara de Comercio Exterior de AERCA.