

A. DENOMINACIÓN

“PRACTICA DE COMERCIO EXTERIOR”

B. DESTINATARIOS

Profesionales de la venta independiente y relación de dependencia que realicen operaciones relacionadas con el Comercio Exterior y principalmente con el MERCOSUR.

Viajantes vendedores que realicen prácticas de Comercio Internacional, y en especial con el MERCOSUR.

Directores, supervisores, gerentes, jefes de área, líderes de equipos de venta relacionadas con operatoria de comercio exterior.

Profesionales contadores, abogados, ingenieros, licenciados en economía, administración de empresas, comercialización y marketing.

Auxiliares en el área, administrativa, contable y de finanzas de empresas comercializadoras relacionadas en comercio exterior.

Alumnos avanzados en Comercio Internacional.

C. OBJETIVOS

Al finalizar el curso los participantes se encuentren en condiciones de:

Conocer y analizar los escenarios donde se desarrollan los negocios internacionales.

Identificar los recursos necesarios para la correcta evaluación empresarial a fin de iniciar y profundizar operaciones de comercio internacional.

Fijar las metas de diferentes plazos para el logro de la operatoria.

Identificar las alternativas de entrada a los mercados exteriores.

Identificar los documentos comerciales de la operatoria.

Analizar y aplicar incoterms.

Conocer y operar el circuito de la operatoria de comercio exterior, utilizando adecuadamente todos los documentos comerciales.

Analizar el presupuesto de servicio de transporte internacional.

Verificar contratos.

Analizar documentos para el despacho.

Analizar detalles y Gastos bancarios.

Identificar a aplicar las certificaciones y/o Intervenciones correspondientes.

D. CONTENIDOS

1. Breve reseña del Comercio exterior.

- 1.1. Derecho Internacional público y privado.
- 1.2. Management. Marketing. Y Logística.
- 1.3. Gerenciamiento de negocios.
- 1.4. Globalización económica.
- 1.5. MERCOSUR

2. Documentación internacional.

- 2.1. Documento de transporte. Facturas. Certificados.
- 2.2. Régimen Aduanero. Aduana. Territorio. Sujetos.
- 2.3. Proteccionismo. Derechos. Normas Técnicas.
- 2.4. Estímulos y Beneficios a las exportaciones.
- 2.5. Operatoria Aduanera.
- 2.6. Zonas. Zonas Francas.
- 2.7. Seguros de caución.

3. Instrumentos de cobros y pagos.

- 3.1. Operatoria bancaria.
- 3.2. Operación elemental de exterior.
- 3.3. Operatoria de una carta de crédito.
- 3.4. Operatoria de una carta de crédito.

4. Distribución física internacional.

- 4.1 Transportes marítimos. Distintos tipos de buques.
- 4.2 Diversos tipos de contratos de transportes marítimos.
- 4.3 Terminología y seguros marítimos.
- 4.4 Transporte aéreo. Economías y ventajas del flete aéreo.
- 4.5 Tarifas. Embalajes. Paletización. Marcación. Contenerización.

5. Seguros de transporte. Pólizas y Cláusulas.

- 5.1 Póliza flotante e individual.
- 5.2 Cláusula de cobertura. Tipos.
- 5.3 Documentación probatoria de embarques y siniestros.

6. Operatoria de Importación.

- 6.1. Oferta de Productos. Envío y Aceptación.
- 6.2. Transporte. Condiciones generales.
- 6.3. Cotización. Embarque: discriminación de ítems.
- 6.4. Gastos. Discriminación de ítems.
- 6.5. Gastos de flete internacional. Discriminación de ítems.
- 6.6. Instrucciones de embarque: discriminación.
- 6.7. Presupuesto despacho de importación.

7. Liquidación de Aduana.

- 7.1. Liquidación de gastos.
- 7.2. Liquidación para despacho de importación. Base imponible de IVA. IVA adicional. Ganancias. Ingresos Brutos.
- 7.3. Gastos del despachante. Transporte interno. Gastos Bancarios.
- 7.4. Documentos para el despacho. Factura Comercial.
- 7.5. Lista de empaque.
- 7.6. Solicitud de extensión del certificado. Certificado de importación.
- 7.7. AFIP: Declaración de la mercadería, confección del documento.
- 7.8. Detalle de gastos bancarios. Otros gastos.

E. TECNICA DE TRABAJO. BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA Y DE CONSULTA

- Exposiciones orales del profesor.
- Proyección de filminas digitales.
- Aula taller para resolución de ejercicios en clase.

Bibliografía Obligatoria

- Código de Comercio Internacional; "La Comunicación 500 y 600."
- Código de Comercio Internacional; "La Comunicación 520. Cobranzas." Incoterms Resolución 2010.
- Monchon, Francisco; Becker, Víctor. A; "Economía, Principios y Aplicaciones.", Editorial Mc Graw Hill. Madrid 1998.
- López Árese; "Operatoria de Comercio Internacional.".Editorial: Norma.

- Santesmases Mestre, Miguel; Sánchez de Dusso, Francisca; Kosiak de Gesualdo, Graciela; *"Marketing, conceptos y estrategias"*. Editorial Pirámide, Madrid, España, 2000.

Bibliografía de Consulta

- Bouzas, Roberto y otros. *"Realidades Nacionales Comparadas."*; Grupo Editor Altamira. Colección temas del Sur. CABA 2002.
- Código Aduanero Internacional, Editorial Pearson Educación, 1ª Edición. 2003.
- Kotler, Phillip; "Dirección de Marketing Internacional"; Editorial Pearson Educación. 2001 .
- Resoluciones General de la Dirección Nacional de Aduanas. República Argentina.

F. EVALUACIÓN

Presencial, con análisis de casos prácticos.

Individual.

Escrita.

Trabajo Práctico Final Integrador.

G. INICIO. DÍAS Y HORARIOS

A CONFIRMAR

H. DURACIÓN

Treinta y nueve (39) horas reloj

Horas presenciales destinadas a la impartición de clases: Veinticinco (25)

Horas de aula-taller, trabajo práctico, presenciales: Once (11)

Horas destinadas a evaluación: Tres (3)

I. LUGAR DE REALIZACIÓN

En la sede del Instituto Superior de Viajantes "ISV" (A-1127) (D129).
Sito en la calle Combate de los Pozos N° 146, de la Ciudad Autónoma de Bs.
As.

J. DOCENTE A CARGO DE LA ACTIVIDAD

Lic. Héctor Dante Angelucci

K. COORDINADORA DOCENTE

Lic. Graciela Bonini - Lic. en Administración de Empresas.