



## **CURSO INTENSIVO DE COMERCIO EXTERIOR**

**Comienzo: 24 de Agosto de 2011 - Finalización: 07 de Diciembre de 2011**

### **Cupo Limitado**

### **Objetivo General**

*Brindar desde un enfoque práctico, los conocimientos básicos necesarios de los distintos aspectos de la operatoria del Comercio Exterior, que posibiliten la penetración en los mercados mundiales y la expansión de los negocios a nivel internacional.*

### **Objetivos Operacionales**

- *Brindar las herramientas básicas para la comercialización, competitividad, gestión, investigación y selección de mercados y marketing.*
- *Analizar las secuencias de una exportación e importaciones a los fines de comprender las distintas etapas y actores intervinientes.*
- *Brindar las herramientas aduaneras, bancarias, de transporte, seguros y de formulación de Costos y Precios.*
- *Comprender el proceso de compra-venta internacional, la valoración de márgenes de riesgo del mercado externo y la formulación de los contratos que aseguren el cumplimiento de las obligaciones asumidas.*
- *Brindar herramientas teóricas y prácticas, con las que podrá guiar a la empresa en su proceso de internacionalización.*



### **Dirigido a**

**Emprendedores, Profesionales y empresarios PyME.**

## Contenidos

### **Modulo I Indicadores Económicos del Comercio Internacional**

*Exportaciones. Evolución temporal, composición por mercaderías y destinos. Importaciones: Evolución temporal, composición por mercaderías y orígenes. Saldo Comercial. Evolución temporal y volumen. Grado de apertura. Relación exportaciones e importaciones con Producto Bruto Interno. Determinantes del volumen de exportaciones. Ciclo económico de socios comerciales y tipo de cambio real. Determinantes del volumen de importaciones. Ciclo económico y tipo de cambio real. Tipo de cambio real. Índice de competitividad.*

*Tiempo: 4 hs.*

### **Módulo II: Internacionalización de la empresa**

*Expansión Internacional de la Empresa: Estrategias para entrar en Mercados Exteriores. Marketing Internacional: Producto, Precio, Distribución y Promoción. Gestión Internacional de la Empresa. Factores críticos del éxito a través de la Gestión Internacional de: la Fabricación, el Marketing, la Distribución, los Recursos Humanos, las Finanzas, la Innovación Tecnológica, Diferentes formas de Internacionalización. Factores claves del Proceso de Internacionalización de la Empresa.*

*Tiempo: 8 hs.*

### **Módulo III: Aspectos Aduaneros**

*Sistema de control aduanero. Declaración de la mercadería. Determinación del tratamiento arancelario y aplicación de restricciones. Clasificación. Valoración. Verificación.*

*Régimen aduanero de las importaciones. Régimen aduanero de las exportaciones.*

*Tiempo: 8 hs.*

### **Módulo IV: Acuerdos Comerciales Internacionales**

*El marco Institucional y Jurídico de las relaciones comerciales internacionales. La Cooperación e integración económica. Los intentos de integración en América Latina. Bloques Regionales y demás esquemas corporativos e integrativos.*

*Tiempo: 4 hs.*

### **Módulo V: Aspectos Bancarios**

*Instrumentos de pago para el comercio exterior. Pago directo: cheque, orden de pago, transferencia bancaria.*

*Carta de Crédito, cobranza documentaria.*

*Tiempo: 4 hs.*

### **Módulo VI: Secuencia de una Exportación**

*Etapa comercial. La exportación como actitud. Contratación e instrumentación comercial. Etapa operativa. Programación de la exportación. Documentación aduanera-despacho, carga. Instrumentación bancaria. Etapa post-venta.*

*Tiempo: 6 hs.*

## **Módulo VII: Secuencia de una Importación**

Planificación de importación. Secuencia operativa de una importación. Etapa comercial. Decisión de compra y diseño de la operación. Etapa operativa. Régimen de prohibiciones y restricciones. Control en plaza: identificación de mercaderías, acreditación de la lícita introducción.

Tiempo: 6 hs.

## **Módulo VIII: Aspectos legales y pautas a tener en cuenta en la Contratación Internacional**

Conceptos generales del contrato internacional. Los principios de los contratos comerciales internacionales. Contratos comerciales en particular: - Contratos de transacción: Contrato de Compraventa Internacional. Incoterms- Contratos internacionales de uso frecuente en materia de servicios. Contratos de Cooperación. Contratos asociativos.

Tiempo: 8 hs.

## **Módulo IX: Movilización de las cargas**

Logística de distribución internacional. Transporte intermodal: contenedores. Transporte aéreo. Transporte marítimo. Acondicionamiento de la mercadería: Envases y embalajes. Seguro de transporte de las mercaderías.

Tiempo: 8hs.

## **Módulo X: Costos de exportación e importación**

Estímulos a las exportaciones. Reintegros. Retenciones. Estructura del costo según los diferentes medios y rutas de transporte. Estrategias para determinar el precio de exportación. Análisis de costos de una importación. Costo económico. Tiempo. Riesgo material. Riesgo de variabilidad del costo.

Tiempo: 4 hs.

## **Docentes**

Lic. Roberto A. Infante

Lic. Elio Heinz

Lic. Gustavo Fadda

Ab. Mauricio Mantelli

Lic. Horacio Medrano

Téc. Ronald Rivas

Cr. Carlos Funes

## **Duración**

60 Horas en 15 clases - Fecha de Examen **15 de Diciembre de 2011**

## **Día y Hora**

Miércoles de 18.00 a 22.15 hs. - I.S.C.E. (25 de Mayo 1040 - 1º p)

## **Certificados**

- De Asistencia: 75% de Asistencia
- De Aprobación: 75% de Asistencia y aprobación del examen correspondiente

## Forma de Pago

* Efectivo	Socios		\$1030
	No Socios		\$1150
* 3 Pagos con cheques	Socios	Entrega	\$375
		30 días	\$375
		60 días	\$375
	No Socios	Entrega	\$420
		30 días	\$420
		60 días	\$420

\* Tarjeta Naranja (plan Z sin interés)

## Descuentos

Hasta 3 personas de la misma organización (más de 1 y hasta 3): 5%  
Más de 3 personas de la misma organización: 10%

## Reservas

Las reservas se realizan con el llenado de la Ficha de Inscripción por el Cliente, enviada personalmente o vía fax al 54-351-4241368 o por e-mail a: [informacion@isce.org.ar](mailto:informacion@isce.org.ar) / [cacec@isce.org.ar](mailto:cacec@isce.org.ar), y se mantienen por 48 hs a partir del envío de la Ficha de Inscripción, quedando confirmada la inscripción con el pago en el ISCE o la solicitud de factura o enviando vía fax el comprobante de depósito en cuenta de CaCEC (únicamente para personas del interior, cuenta corriente N° 21.300.468/42 (pesos), CBU: 01102132-20021300468420 Banco de la Nación Argentina, Suc. Córdoba (Casa Central)- San Jerónimo 30- Centro).

El plazo máximo para realizar reservas es de 5 días hábiles antes del inicio del curso.

## **Informes e Inscripciones**

En nuestro Instituto, de lunes a viernes de 16 a 21 hs., cito en calle 25 de Mayo 1040 B° General Paz, o bien a los teléfonos 54 - 351 - 424.1392 / 424.1368. E-mail: [informacion@isce.org.ar](mailto:informacion@isce.org.ar) / [cacec@isce.org.ar](mailto:cacec@isce.org.ar) - Nuestra web: <http://www.isce.org.ar/>