

CURSO INTENSIVO DE COMERCIO EXTERIOR

Formato Presencial

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

Profesionales, Emprendedores 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: 4hs.

Módulo II: Secuencia de Internacionalización de la Empresa

El conocimiento de las Estrategias de Internacionalización de las empresas, le permiten al alumno, tener una visión de las distintas etapas y alternativas con las cuales se encuentra la empresa en su proceso de internacionalización, conociendo tanto las variables generales de análisis, como las que particularizan cada caso.

Los elementos de planificación, comercialización y estrategia les permitirán a los alumnos el diseño de los planes y acciones necesarios para diseñar y evaluar el proceso de internacionalización de empresas en forma eficaz.

Tiempo: 4hs

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: 8hs.

Módulo IV: Aspectos Bancarios

Instrumentos de pago para el comercio exterior. Pago directo: cheque, orden de pago, transferencia bancaria. Carta de Crédito, cobranza documentaria.

Tiempo: 4hs.

Módulo V: Marketing Internacional

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: 8hs.

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: 6hs.

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: 6hs.

Módulo VIII: 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: 4hs.

Módulo IX: Logística y 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: 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: 8hs.

Módulo XI: 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
Mg. Gustavo Scarpetta
Lic. Hernán Luna
Lic. Sofia Garzón
Lic. Germán Casco
Cr. Carlos Funes

Duración

60 Horas en 15 clases

Día y Hora

Miércoles de 18.00 a 22.05 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*

** Transferencia Bancaria*

** Tarjeta de Crédito*

Descuentos

- *Socios CaCEC: 10% c/u*
- *Dos personas de la misma organización: 5% c/u*
- *Tres personas o más de la misma organización: 10% c/u*

Reservas

Las reservas se realizan con el [llenado de la Ficha de Inscripción](#) por el Cliente, enviada personalmente o por e-mail a: informacion@isce.org.ar / cursointensivo@isce.org.ar, quedando confirmada la inscripción con el pago en el ISCE o la solicitud de factura o enviando por email el comprobante de depósito en cuenta de CaCEC (Cuenta Corriente \$ Nª 3-301-0000107319-0 , CBU: 2850301-9 3000001073190-0. Banco Macro, Suc. Centro Córdoba Nro 301)

El plazo máximo para realizar reservas es de 7 días antes del inicio del curso.

*Curso apto para [Programa de Crédito Fiscal para Capacitación de Sepyme](#)
Para más información y asesoramiento, envíe un mail a cursointensivo@isce.org.ar*

Información 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 - 4241392 / 4241368.*

E-mail: informacion@isce.org.ar - cursointensivo@isce.org.ar

www.isce.org.ar