

CURSO INTENSIVO DE COMERCIO EXTERIOR

*Formato Modalidad Virtual
Clases En Vivo vía Google Meet*

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, Freelancers y Empresarios PyME. Para realizar el curso no es necesario tener conocimientos previos relacionados a la temática de comercio exterior.

Contenidos

Módulo I: 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.

Modulo II: 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.

Módulo III: Secuencia de Internacionalización de la Empresa

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.

Módulo IV: Aspectos Bancarios

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

Módulo V: 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.

Módulo VI: 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.

Módulo VII: Inteligencia Comercial

Técnicas y mecanismos para recabar, registrar, analizar y difundir la información estratégica sobre: la competencia, mercados, clientes, acciones del gobierno o el medio ambiente. Herramientas digitales para generar nuevas oportunidades de negocios internacionales.

Módulo VIII: 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.

Módulo VIII: 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.

Módulo IX: Estrategias de Internacionalización

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.

Módulo X: 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.

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.

Docentes

Lic. Roberto A. Infante
Mg. Gustavo Scarpetta
Lic. Elio Heinz
Lic. Germán Casco
Mg. Gustavo Fadda
Ab. Mauricio Mantelli
Lic. Horacio Medrano
Lic. Hernán Luna
Tec. Karina Giglioni
Lic. Sofia Garzón
Lic. Florencia Díaz Cocilovo

Duración

50 Horas en 25 clases virtuales de 2 horas por clase.

Día y Hora de Clases

Martes y Jueves de 19hs a 21hs

Fecha de Inicio: [hacer click aquí.](#)

Certificados emitidos por la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba y el ISCE

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

Forma de Pago

* Tarjeta de crédito, débito o transferencia bancaria.

[Haga click aquí para ver el costo del curso](#)

Descuentos

- Socios CaCEC: 20% c/u
- Dos personas de la misma organización: 5% c/u
- Tres personas o más de la misma organización: 10% c/u

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

[Hacer click aquí para acceder a la ficha de Inscripción](#)

Más información del curso: <http://cursointensivo.iscecurso.com.ar/>

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

Web Institucional: www.isce.org.ar