



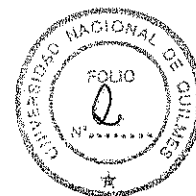
UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES

Carrera : LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR
Curso : PRACTICA ADUANERA Y OPERATORIA DE COMERCIO EXTERIOR
Carga horaria : 5 (cinco) horas semanales
Profesor : Ing. Jorge E. BONNIN
Ubicación del Curso: Gestión Comercial
Tipo de Curso: PRÁCTICO -- TEORICO
1° semestre 2003

Objetivo: *Capacitar al alumno para que, una vez finalizado el curso, se encuentre en condiciones de enfrentar cualquier actividad de comercio exterior, familiarizándose con los aspectos práctico-operativos que las mismas requieren.*

CONTENIDOS TEMÁTICOS

- 1) **Aduanas**; Conceptos generales sobre el funcionamiento y legislación. Código Aduanero.
- 2) **Elección del tema del trabajo a desarrollar**; Constitución de los Grupos. Descripción y comentarios, justificación de la elección del tema del trabajo a desarrollar. Organización para el desarrollo del Trabajo. Generalidades sobre creación y lanzamiento de una empresa comercial.
- 3) **Calidad**; concepto, normalización, sistemas y certificaciones.
- 4) **Producto** objeto de la operación de comercio exterior; análisis integral de las características del mismo. Aspectos internos de la empresa productora.
- 5) **Envase y embalaje** ; generalidades, importancia de los mismos, funciones que desempeñan. Exigencias según el tipo de transporte. **Transporte, flete y carga**; diferencias, distintas modalidades, características, el transporte como criterio de sistema integral. Cadena de valor. Costos.
- 6) **Mercado**; conceptos, mercados nacional, regional e internacional, actores. Aspectos cuali y cuantitativos. Información necesaria. Perfil y estudio de mercado.
- 7) **Canales de Comercialización**; Distintos tipos, características e importancia de los mismos según el producto. **Concertación y formalización de negocios de comercio exterior**; elementos de marketing internacional, desarrollo de una oferta, presupuesto, factura proforma, orden de compra, aceptación/confirmación. Legislación



internacional, conceptos y requerimientos mínimos para formalización. Incoterms 2000.

- 8) **Costos y precios;** Costos del producto. Costos de las operaciones de importación y exportación. Costos financieros, su importancia. Criterios a tener en cuenta para fijar precios de venta de exportación. Medidas de asistencia y fomento a las exportaciones.
- 9) **Financiamiento y Formas de pago;** fuentes tradicionales. Instrumentos más comunes. Utilización del seguro de crédito como instrumento financiero. Forfaiting, leasing, etc. Crédito documentario, cobranza, letras, divisas, mercado y control de cambios. **Seguros;** Tipos de seguros; análisis de riesgos, análisis de costos, coberturas, seguros de transportes, cauciones aduaneras, de crédito, de cambio.
- 10) **Operatoria:** Valor, importancia del mismo a los efectos aduaneros. Código Aduanero. Aduanas y relación con el Despachante de Aduana. Secuencias de operaciones típicas (Impo y Expo) Documentación necesaria para una operación de Comercio Exterior.

Bibliografía Obligatoria:

- **Código Aduanero**
- **Como exportar e importar ;** Agustín E. Digier ; 2ª Edición Valletta Ediciones ; 2001
- **INCOTERMS;** Cámara de Comercio Internacional ; Versión año 2000
- **BROCHURE 500;** Cámara de Comercio Internacional

Bibliografía de Consulta:

- **Manual del Exportador;** José M. Moreno; Ediciones Macchi
- **Estrategias de Negocios Internacionales ;** María del Carmen García Valverde ; Editorial Coyuntura SAC ; 2000
- **Como exportar o importar ;** Aldo Fratolocchi ; Editorial Errepar 2002
- **Las PyMES exportadoras argentinas exitosas;** Moori Koenig, Milesi, Yoguel. Miño y Dávila Editores, 2001

Metodología:

Los alumnos constituirán comisiones o grupos según sus posibilidades. Cada comisión o grupo de alumnos, presentará una alternativa de caso posible a desarrollar. Una vez definidos los grupos y los temas correspondientes, cada grupo propondrá su Plan de Trabajo conjuntamente con el docente, quien actuará como consultor y tutor de cada grupo. Previo a la finalización del curso, cada grupo elaborará y presentará un Informe Final.



Se propondrá como alternativa especial, debidamente justificada, el desarrollo real de operaciones de comercio exterior; importación, exportación o ambas; de productos primarios o elaborados; dentro del área del Mercosur y/o extrazona. Las actividades a desarrollar son las típicas de una empresa de comercio exterior del tipo consultoría o trading. Fundamentalmente, detección de necesidades (Impo y expo) en el mercado local y consecuentemente, búsqueda de oferta exportable y detección de proveedores, ya sea internos o externos.

En cumplimiento del Plan de Trabajos propuesto, los alumnos deberán realizar visitas y entrevistas a distintas instituciones, tales como cámaras empresarias, consulados, INDEC, etc. Análisis de la información obtenida. Tomar contacto con potenciales clientes y eventuales clientes y/o proveedores en el extranjero.

Se prevé también, para todos los grupos, una presentación y exposición final del Informe Final de cada grupo (Power Point o similar), ante los demás grupos.

Evaluación:

La evaluación, calificación y aprobación de la materia será en forma individual; a través de dos exámenes parciales, la evaluación del desempeño individual a lo largo del curso, y en forma grupal, evaluación que se obtendrá a través de la ponderación de los siguientes aspectos del trabajo grupal:

- Desarrollo del trabajo (Informe Final).
- Trabajo terminado
- Presentación y exposición final, ante los demás grupos.

Para aprobar la asignatura se deberá obtener un calificación promedio de 4 (cuatro).

Aspectos Complementarios:

Dentro de la cursada, está prevista la realización de una visita a la Aduana, a otras instituciones relacionadas con el comercio exterior (depósito fiscal, terminal de contenedores) como así también la visita de especialistas en temas de comex, quienes desarrollarán temas específicos.

Se prevé también una presentación y exposición final de cada grupo (Power Point o similar), ante los demás grupos.