



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Administración (Ord. 17/00 C.S.)

OPERATORIA DEL COMERCIO EXTERIOR
Plan de Estudios de 1998

2015

Sede Mendoza

Profesor Titular: Cdor. Gustavo F. FILIZZOLA
Profesor Adjunto : Cdor. Jorge Marcelo CAMPOY
Jefe de Trabajos Prácticos: Lic. Eduardo COMELLAS

1. REQUISITOS

Macroeconomía; Comercialización II
Carga Horaria: 60 horas.

2. OBJETIVOS

Objetivo Final: que el alumno pueda evaluar alternativas comerciales de exportación, comprender la información involucrada y conducir esas actividades.

Objetivos Intermedios: que el alumno pueda:

- conocer los medios de regulación del comercio internacional aplicados usualmente por los países; se familiarice con las características de organización direncial de la comercialización internacional;
- comprender los términos usuales del comercio internacional;
- desarrollar la capacidad de diseñar una estrategia de exportación teniendo en cuenta las restricciones reglamentarias y operativas existentes

C. CONTENIDOS

UNIDAD I

**Aspectos comunes al comercio de exportación e importación.
Operativa aduanera, bancaria, cambiaria y comercial.**

A)Normativa Aduanera

Legislación Argentina aplicable: Ley 22415 Código Aduanero. Pautas generales. Territorios y zonas aduaneros. Ámbito y control. Áreas fuera del territorio aduanero. Disposiciones comunes a los impuestos aduaneros. Prohibiciones a la exportación e importación.

B)Organización de la Aduana

Sujetos intervinientes. Exportador e importador. Auxiliares del comercio y del servicio aduanero: despachantes, dependientes, apoderados generales, agentes de transporte aduanero, proveedores. Inscripción. Requisitos. Disposiciones penales. Delito: contrabando simple, calificado, documentado. Contrabando menor. Infracciones. Tenencia injustificada de mercadería. Clasificación arancelaria: NABALADI, NALADISA. NCM-SIM. Composición de la Nomenclatura. Reglas interpretativas. Notas explicativas. Técnicas clasificatorias. Consultas de clasificación. Apelación. Sistema MARIA. Declaración computarizada.

C)Operativa cambiaria

Mercado de Cambios. Composición. Funcionamiento. Horarios. Operadores. Categorías. Autorización. Ente Regulador. Normas. Operaciones autorizadas. Descripción: contado, término, pase, arbitraje, divisa y billetes. Libre disponibilidad y Convenio. Normas. Denuncia de operaciones, de posición y de endeudamiento. Disposiciones penales cambiarias. Ley 19359. Delitos, infracciones. Penas. Recursos.

D)Documentos más usuales en el comercio exterior

Facturas. Factura Electrónica. Proforma, comercial y consular. Visación consular. Certificados. De origen; Tipos y requisitos para su obtención; de calidad, de análisis, sanitarios, de peso. Documentos de carga. Tipos, requisitos. Utilidad. Pólizas de seguros. Certificados de cobertura. Lista de empaque.

E)Instrumentos de pago internacionales

Carta de créditos y créditos documentarios. Normas internacionales. Clasificación. Créditos de financiación. Negociación. Trust receipt. Discrepancias. Rechazos. Reembolso. Cobranzas documentarias. Normas internacionales. Cobranzas simples. Responsabilidades Cheques, giros y transferencias bancarias. Garantías comerciales. Contabilización de las operaciones.

F)Reglas Incoterms 2010

Concepto e importancia. Detalle y responsabilidades de comprador y vendedor, en cada caso. Elección de la alternativa más conveniente.

UNIDAD II

Operaciones de Exportación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios

A)Consideraciones generales

Exportación: Concepto y Clasificación. Destinaciones aduaneras de exportación. Sujetos intervinientes. Políticas de control de ingreso de divisas y de promoción de las exportaciones no tradicionales. Ley de promoción de exportaciones.

B)Aspectos aduaneros

Exportación: Permiso de embarque. Significado. Requisitos. Intervención de otros organismos. Documentación a acompañar. Gravámenes. Retención a las exportaciones: Descripción. Base de cálculo. Precios índice y valores FOB mínimos de exportación. Plazos de pago. "Momento" aplicable. Ley 21453. Valoración aduanera de exportación. Beneficios directos Categorización. Mercaderías beneficiadas. Devolución de tributos. Normas aplicables. Base y "momento". Draw-back. Normas aplicables. Solicitud de tipificación. Forma de cálculo y de pago. Verificación. Reembolso por exportaciones por puertos patagónicos. Requisitos. Reembolso por rancho.

C)Aspectos Impositivos

Exportación: Incentivos fiscales. I.V.A. Gravamen a tasa cero. Devolución para empresas exportadoras. Condiciones. Solicitud. Compensación. Impuesto a las ganancias. Impuestos internos. Exención. Categorías. Formalidades. Impuesto de Sellos. Ingresos Brutos. Otros Beneficios: Envío de muestras. Monto máximo. Restricciones. Exportaciones temporales. Normas. Garantías. Admisión temporal. Normas. Mercaderías permitidas. Plazos. Prórrogas. Garantías. Operatoria. Condiciones. Multas. Reintegro por exportación. Exportaciones en consignación. Mercaderías admitidas. Plazos. Envíos de partes y piezas en garantía y como reposición. Reimportación. Mercaderías. Tipos. Plazos.

D) Aspectos cambiarios y crediticios

Exportación: Negociación de divisas. Exigibilidad. Plazos. Prefinanciación de exportaciones. Financiamiento de exportaciones. Seguro de crédito por riesgos extraordinarios. Garantías. Franquicia. Fletes y seguros. Servicios. Prórrogas. Seguro de crédito por riesgo de insolvencia comercial.

UNIDAD III

Operaciones de Importación. Presentación de operaciones aduaneras. Determinación de gravámenes y beneficios.

A) Consideraciones generales

Importación: Concepto y clasificación. Restricciones no arancelarias. Enumeración. La importación como alternativa del mercado interno

B) Aspectos aduaneros y fiscales

Importación. Despacho de importación. Clases. Plazos. Documentación anexa. Enumeración. Garantías por falta de documentos. Contenido de la declaración. Condiciones. Rectificación. Cláusula "ignorando contenido". Rezago. Gravámenes aplicables: Derecho de importación. NCM - SIM. Exenciones. Distintos supuestos. GATT, ALADI, MERCOSUR. Licencia arancelaria Otros Gravámenes: Impuesto de equiparación de precios Derecho antidumping. Derecho compensatorio. Tasa de Estadística, de Almacenaje, de Comprobación en destino. Base de aplicación. Valoración aduanera de importación. Plazos de pago y franquicias. Operaciones especiales. Importación temporal. Reexportación. Equipajes. Franquicias diplomáticas. Importación vía postal. Couriers. Régimen permisionario de Courier. Régimen de Muestras. Régimen fiscal; IVA. Impuesto a las Ganancias. Impuestos Internos. Impuesto provinciales a los ingresos brutos y Sellos.

UNIDAD IV

Determinación de precios de exportación. Alternativas. Fijación de costos de importación. Importación vs. Mercado interno.

A) Exportación

Precio de exportación. Casos. Alternativas para su determinación. Medida de los beneficios aduaneros, impositivos y crediticios. Traslado al precio a facturar. Gastos de exportación. Enumeración. Políticas empresarias de costos de exportación.

B) Importación

Costos de importación. Casos. Cálculo, flujo financiero y créditos fiscales. Elección de alternativas de transporte, aduaneras, financieras e impositivas. Formas de cubrir el riesgo cambiario. Planillas.

UNIDAD V

El comercio mundial. Bloques comerciales. El rol de la República Argentina y de la Provincia de Mendoza en el contexto de intercambio internacional. Organismos internacionales.

A) Contexto mundial y bloques regionales de intercambio, cooperación e integración

Unión Europea (UE); Asociación Latino Americana de Integración (ALADI); Comunidad Andina de Naciones (CAN); Mercado Común Centroamericano (MCCA); Comunidad del Caribe (CARICOM); Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); Mercado Común del Sur (MERCOSUR); Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Alianza Asia Pacífico. Unasur.

B) Organismos económicos internacionales

Cámara de Comercio Internacional (CCI); el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); la Organización Mundial de Comercio (OMC); Fondo Monetario Internacional (FMI); Banco Mundial (BM); Organización Mundial de Aduanas (OMA).

C) Contexto nacional

Evolución histórica y fenómenos económicos explicativos de las variaciones de los volúmenes y valores exportados e importados; importancia relativa actual e histórica de los productos argentinos en el contexto internacional; análisis estadísticos por grandes rubros, principales socios comerciales y productos intercambiados; definición del perfil exportador argentino; incidencia histórica de las políticas macroeconómicas argentinas sobre el sector externo.

D) Contexto provincial

Participación de las exportaciones de la Provincia de Mendoza en el comercio exterior argentino; principales productos exportados; principales destinos comerciales; participación en el Producto Bruto Geográfico.

UNIDAD VI

Transporte Internacional de Mercaderías. El transporte multimodal. Cálculo de tarifas de fletes y seguro Internacional.

A) Transporte Internacional de Cargas

Aspectos a tener presentes en la elección del medio de transporte marítimo, fluvial, aéreo carretero o ferroviario; conferencias marítimas de fletes; determinación del costo de flete según el medio de transporte seleccionado; descripción, características e implicancias de los documentos asociados a cada medio de transporte; tipos, características, tarifas y consolidación de contenedores para el transporte multimodal.

B) El Seguro Internacional

Sujetos, cláusulas y primas propias del seguro internacional de transporte de mercaderías; cobertura de riesgos por parte del seguro internacional de crédito a la exportación; seguro internacional para riesgos de caución para garantías aduaneras.

UNIDAD VII

Comercialización internacional. Investigación y selección de mercados externos. Canales de comercialización. Producto y promoción.

A) Investigación y selección de mercados internacionales

Elaboración del perfil del mercado internacional a través de la recolección y clasificación de información de diversas fuentes. Esquema básico de investigación de mercado. Técnicas de selección de mercados internacionales.

B) Canales internacionales de comercialización

Comercialización directa e indirecta; comercialización a través de agentes o representantes; compañías de comercio exterior (trading-companies), cooperativas y consorcios de exportación

C) Producto

Ventaja comparativa sustentada en estándares de calidad o competencia por costo; adaptación del producto a la demanda de destino; ciclo de vida internacional; consideración de envase y etiquetado; alternativas para lograr la posición regional o global de una marca comercial.

D) Promoción comercial

Participación en ferias y exposiciones internacionales; misiones comerciales; relaciones de correspondencia y entrevistas personales.

UNIDAD VIII

Plan de Negocios para la Exportación. Factibilidad económica y financiera. Gestión, implementación y monitoreo.

A) Plan de Negocios para la Exportación

Principales directrices de la firma para concretar y asegurar su capacidad exportadora; acciones y estimaciones presupuestarias para el periodo planificado; información detallada sobre: (i) mercado de destino; (ii) producto; (iii) competencia; (iv) posicionamiento y estrategias de lanzamiento; (v) evaluación, ajuste y aprovechamiento de la ventaja comparativa en cuanto a precio y calidad; (vi) capacitación para recursos humanos, (vii) publicidad; (viii) política de precios, gestión de costos, recursos humanos y presupuestos; (ix) medidas de éxito, y (x) planning de trabajo (gestión de tiempos).

B) Gestión e Implementación de una exportación

Preparación del producto para exportar; elección o diseño del envase y embalaje adecuado; documentación e intervención bancaria pertinente; aspectos logísticos de la carga (elección del medio de transporte más adecuado); ofrecimiento del producto; inicio de las negociaciones, celebración de contratos, recepción de pedidos, preparación y adecuación de la logística; diseño del programa de cobros, seguimiento y destino final de las mercaderías.

C) Análisis final de la gestión

Evaluación económica privada de la decisión de comercializar internacionalmente un producto; formulación evaluación del proyecto de exportación desde el punto de vista privado; evaluación final y ajuste de la posición del producto en el nuevo mercado; mecanismos para afianzar y establecer alianzas estratégicas: diversificación de

compradores, exclusividad, marcas privadas, etc.; monitoreo continuo y retroalimentación del comportamiento del mercado.

D. BIBLIOGRAFÍA BASICA

- § **ARESE**, Félix Héctor. *"Introducción al Comercio Exterior"*. Ed. Norma. Córdoba. 2007.
- § **BIBILONI**, Mario. *"El Régimen cambiario de los cobros anticipados de exportaciones"*, Ed. Errepar, Buenos Aires 2007.
- § **COLAIACOVO**, José Luis. *"Canales de comercialización internacional"*. Ed. Macchi. Buenos Aires 1990.
- § **DELZART**, Jorge O. *"Contabilidad de comercio exterior y proyectos de inversión"*. Ed. Aplicación Tributaria S.A. 1ª edición, Buenos Aires, agosto 2010
- § **FRATALOCHI**, Aldo. *"Cómo exportar e importar"*. Ed. Errepar, 7ª edición, Bs. As, 2008.
- § **FRATALOCHI**, Aldo *"Comercio Exterior, Temas Fundamentales"*. Ed. Jurídicas. Buenos Aires. 2005.
- § **LEDESMA**, Carlos y otros. *"Negocios y comercialización internacional"*. Ed. Macchi., Buenos Aires 2000.
- § **LEDESMA**, Carlos y otros. *"Principios de comercio internacional"*. Ed. Macchi. Buenos Aires 2000.
- § **MONZO**, Carlos Luis. *"Tratamiento Aduanero e Impositivo de las Exportaciones Argentinas"*. Ed. Machi, Bs.As. 2009
- § **MORENO**, José María. *"Manual del exportador"*. Ed. Macchi. Bs. As. 2004
- § **VARIOS**, *"Gestión del Comercio Exterior"*. EDICON. Fondo editorial Consejo, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la C.A.B.A., 2013.

COMPLEMENTARIA

- § **ARESE**, Félix Héctor. *"Comercio Exterior y Marketing Internacional"*. Ed. Norma. Córdoba. 1999.
- § **COLAIACOVO**, José Luis. "Proyectos de exportación y estrategias de marketing internacional". Ed. Macchi, 1993.
- § **COLAIACOVO**, José Luis. "Negociación y contratación internacional". Ed. Macchi, Buenos Aires 1991
- § **CZINKOTA**, Michael. "Negocios Internacionales". Ed. Thompson Internacional, 2008
- § **FRATALOCHI**, Aldo. *"Marketing y comercio exterior"*. Ed. Cangallo. Buenos Aires 1994.
- § **FRATALOCHI**, Aldo. *"Incoterms, Contratos y Comercio Exterior"* Ed. Macchi, Buenos Aires 1994
- § **GABILONDO**, Jose Luis Perez. *"Manual de Solución de Controversias en la O.M.C."*. Ed. Eduntref, 2005

- § **LASCANO**, Julio C. "Valor en Aduana de las mercaderías importadas". Ed. Buyatti, Buenos Aires, 2008
- § **MARQUEZ NARVAEZ**, José María. "Medios de pago en la compraventa internacional". Ed. Esic. Madrid. España 1993.
- § **MARTIN**, Miguel Angel. "Manual Practico de Comercio Exterior". Ed. Cofemetal, Madrid, España 2010
- § **MAKUC**, Adrián y **ABLIN**, Eduardo. "Comercio exterior argentino". Ed. Errepar S.A. Buenos Aires 1998.
- § **MORENO**, José María. "Marketing internacional" Ed. Macchi. Buenos Aires 1991.
- § **ROMERO ULLMANN**, Roberto. "Estructuras empresarias para el comercio exterior". Ed. Depalma, Buenos Aires 1984.
- § **TORNAY**, Jacinto Miguel. "Técnica de la importación" Ed. Tomo Uno. S.R.L. Buenos Aires 1993

Las clases son de carácter teórico-prácticas, con mayor énfasis en éste último aspecto. Los alumnos, conforme adquieran los conocimientos teóricos pertinentes, irán plasmando éstos en la conformación de una serie de trabajos prácticos, distribuidos en el tiempo pero siguiendo la secuencia lógica marcada por las actividades teóricas.

Se pretende con esta serie de trabajos concatenados, emular el proceso de decisión, gestión y control que una firma debe necesariamente desarrollar a la hora de interactuar con mercados externos para concretar la comercialización internacional de sus productos. En la medida que la infraestructura lo permita, se procurará utilizar plataformas virtuales de aprendizaje. La resolución de los casos permitirá que el alumno aprenda haciendo, desempeñando el profesor un rol de orientador, induciendo procedimientos e integrando los conocimientos teóricos.

La dinámica de las clases, tal como se mencionó, esta demarcada por dos alternativas:

- § **Clases Teóricas:** constituyen la primera instancia de cada actividad, e implican la exposición por parte del profesor, de los temas y aspectos teóricos relevantes mencionados en el contenido del presente programa, necesarios para facilitar la posterior resolución de los casos prácticos correspondientes. A criterio de la cátedra, podrán planearse trabajos prácticos y/o controles de lectura de carácter optativo u obligatorio, pudiendo su aprobación sumar puntos adicionales en el examen parcial. Las condiciones serán informadas al inicio del cursado. Los temas a tratar serán comunicados de antemano al dictado de las respectivas clases.
- § **Clases Prácticas:** constituyen la segunda instancia de las actividades correspondientes y en ellas el rol principal recae sobre los alumnos. Éstos, de manera individual o grupal¹, trabajarán sobre el desarrollo de un caso práctico, en tanto el profesor estará atento a las consultas que los mismos puedan realizarle, orientándolos en su trabajo, incentivando el uso de plataformas virtuales de aprendizaje.
- § **Clase de exposición:** durante el cursado, los alumnos, de manera individual o grupal, deben confeccionar un Plan de Negocios de Exportación, conforme los puntos establecidos en la Unidad VII del presente programa, a las directivas formuladas por la cátedra y utilizando el sustento teórico-práctico provisto durante el cursado de la materia. Finalizado el dictado de los contenidos establecidos en

¹ Aspecto a determinar por la cátedra en función de los alumnos inscriptos que efectivamente cursen la materia de modo continuo.

el programa, la cátedra establecerá una fecha, dentro del cronograma académico de cursado, para la presentación oral de los proyectos (individuales o grupales)

Es pretensión de la Cátedra el dictado de clases dinámicas y con seguimiento intensivo del aprendizaje de los alumnos. Los temas a tratar serán comunicados de antemano al dictado de las respectivas clases y presentados de modo general en el primer encuentro del cursado.

F. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y APROBACIÓN

Las instancias de evaluación de los aprendizajes de la materia son:

- § Un examen parcial con la temática que la cátedra considere adecuada y, de corresponder, un examen recuperatorio con idénticos contenidos.
- § Un examen final que abarque la totalidad de los temas expuestos por el presente programa.
- § El desarrollo y exposición individual o grupal del Plan de Negocios de Exportación (1).

Conforme el art.3 de la Ordenanza 108/10 CS, en relación con los *instrumentos de evaluación*, se establecen las siguientes pautas para su confección y aplicación:

-En las pruebas y trabajos escritos, las consignas, componentes, pautas de elaboración, etc. tendrán indicado el puntaje o ponderación numérica asignados.

-En el caso de los exámenes orales y exposiciones, éstos se regirán por el sistema plasmado en un plan de examen elaborado por la cátedra a tal efecto, comunicado a los alumnos durante el cursado de la materia.

-Los criterios de evaluación que se tendrán en cuenta para la valoración de la respuesta dependerán del tipo de evaluación, y serán, entre otros: exactitud (en ejercicios donde deban aplicarse formulas y cálculos); la coherencia (en lo que se expresa en forma oral o escrita); la consistencia u organicidad (en el tratamiento o análisis de algún tema); la organización lógica (de los contenidos desarrollados); la suficiencia (en los argumentos que se aportan); la relevancia (de los antecedentes o de la información seleccionada); la pertinencia (de las hipótesis formuladas, de las fuentes de información consultadas, de las categorías de análisis utilizadas); la claridad (en el uso del lenguaje, de los juicios de valor, etc.); la precisión (en el empleo del vocabulario o léxico específico de la disciplina); la exhaustividad (en la selección de los posibles argumentos que fundamenten alguna posición, en el análisis de un caso); la calidad (de lo producido).

EXÁMEN PARCIAL: La exigencia mínima de aprobación requerida es de 60% del total de puntos fijados en el examen. Son desarrollados por escrito, y consisten en preguntas de carácter teórico – práctico sobre los temas abordados por la cátedra hasta la clase previa a esa instancia de evaluación. De obtener el alumno una calificación menor a ese porcentaje, posee el derecho de rendir por única vez un nuevo examen recuperatorio, cuyos contenidos abordarán la misma temática evaluada en la primera instancia.

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 40% en la nota final.

EXÁMEN FINAL: La exigencia mínima de aprobación requerida es de 60% del total de puntos fijados en el examen. Son desarrollados por escrito y consisten en preguntas de carácter teórico-práctico sobre la totalidad de los temas esgrimidos en el presente programa.

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 40% en la nota final, sólo computables si el alumno obtuvo el mínimo establecido para esta instancia.

EXPOSICIÓN INDIVIDUAL O GRUPAL: consiste en una exposición oral, de carácter individual o grupal, de la temática vinculada con la Unidad VII del presente Programa, siguiendo las directrices establecidas en la Metodología de la materia (Punto F)

Los puntos obtenidos en esta instancia tendrán una ponderación del 20% en la nota final, sólo computables si el alumno alcanzara el mínimo establecido en la instancia del examen final. En el caso de presentaciones grupales, las notas serán de carácter individual, en virtud de la participación del alumno, capacidad de respuesta y conocimiento de la temática abordada.

Al concluir el cursado el alumno puede estar en las siguientes situaciones:

ALUMNO REGULAR: si obtiene el mínimo de puntos requeridos en el examen parcial o en su instancia de recuperación, o si luego en el primer turno de exámenes finales, aprueba el examen integrador previsto por el Régimen Académico. Aquel alumno que hubiera aprobado a través de la instancia brindada por el examen integrador, posee las mismas obligaciones, en cuanto a la necesidad de elaborar y exponer la temática vinculada con la Unidad VII del presente Programa, siguiendo las directrices establecidas en la Metodología de la materia (Punto F). Además está sujeto a las mismas ponderaciones que el resto de los alumnos.

ALUMNO LIBRE: quien no aprobó el examen parcial, ni su recuperatorio, ni el examen integrador. Bajo este esquema, el alumno deberá presentar un TRABAJO FINAL que consiste en la elaboración de un informe que verse sobre un tema elegido por el alumno, pero estrictamente vinculado con los contenidos de la materia. La presentación y aprobación del trabajo final es requisito previo para acceder al examen final escrito. Con un mínimo de 60 días de anticipación a la fecha del examen, el alumno elegirá -de un listado propuesto por la cátedra- el tema a desarrollar en el trabajo y coordinar la fecha de entrega. El alumno que habiendo desaprobado el examen integrador, decida rendir como alumno libre, dentro de las 48 horas de comunicada la nota, deberá elegir el tema en las condiciones fijadas anteriormente.

En caso de ser aprobado este trabajo, deberá exponerlo y defenderlo ante la mesa de exámenes integrada por todos los profesores de la cátedra. Dicho trabajo se realiza en forma individual, teniendo una exigencia mínima de aprobación del 60%. Una vez transcurrida esta instancia el alumno deberá rendir un examen escrito, el cual se basará en preguntas de carácter teórico y práctico sobre cualquiera de los temas esgrimidos en el presente programa. Finalmente deberá rendir un examen oral en el cual se le podrá consultar sobre aspectos vinculados a cualquiera de las temáticas expresadas en el programa de la materia.

ALUMNO PROMOCIONADO: La cátedra no prevé ningún mecanismo para obtener la condición de promoción directa.

H. SISTEMA DE CALIFICACIÓN FINAL

La calificación final de la materia consistirá en una ponderación de los elementos de evaluación utilizados durante el proceso de enseñanza, según la siguiente proporción:

1. Alumno Regular:

§ Examen Parcial(1)	40 %
§ Examen Final	40 %
§ Trabajo de exposición	20 %

(1) De haber requerido el alumno recuperar el examen parcial, se tomará a los fines de este cálculo el promedio entre las notas de ambas instancias, siendo el valor mínimo a imputar de 6 (seis).

2. Alumno Libre:

§ Trabajo Final y defensa	20 %
§ Examen Escrito	30 %
§ Examen oral final	50 %

La nota final de la materia, será numérica y entera, según la tabla de calificaciones, conforme a la Ordenanza 108/10 CS según el siguiente cuadro:

Resultado	Escala Numérica	Escala Porcentual
	Nota	%
NO APROBADO	0	0%
	1	1 a 12%
	2	13 a 24%
	3	25 a 35%
	4	36 a 47%
	5	48 a 59%
APROBADO	6	60 a 64%
	7	65 a 74%
	8	75 a 84%
	9	85 a 94%
	10	95 a 100%

I. PROGRAMA DE EXAMEN

Bolilla 1

I.B) Organización de la Aduana

Sujetos intervinientes. Exportador e importador. Auxiliares del comercio y del servicio aduanero: despachantes, dependientes, apoderados generales, agentes de transporte aduanero, proveedores. Inscripción. Requisitos. Disposiciones penales. Delito: contrabando simple, calificado, documentado. Contrabando menor. Infracciones. Tenencia injustificada de mercadería. Clasificación arancelaria: NABALADI, NALADISA. NCM-SIM. Composición de la Nomenclatura. Reglas interpretativas. Notas explicativas. Técnicas clasificatorias. Consultas de clasificación. Apelación. Sistema MARIA. Declaración computarizada.

II. A) Consideraciones generales

Exportación: Concepto y Clasificación. Sujetos intervinientes. Políticas de control de ingreso de divisas y de promoción de las exportaciones no tradicionales. Ley de promoción de exportaciones.

V. A) Contexto mundial y bloques regionales de intercambio, cooperación e integración

Unión Europea (UE); Asociación Latino Americana de Integración (ALADI); Comunidad Andina de Naciones (CAN); Mercado Común Centroamericano (MCCA); Comunidad del

Caribe (CARICOM); Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); Mercado Común del Sur (MERCOSUR); Asociación de Libre Comercio de las América (ALCA). Alianza Asia Pacífico. Unasur.

VIII. A) Plan de Negocios para la Exportación

Principales directivos de la firma para concretar y asegurar su capacidad exportadora; acciones y estimaciones presupuestarias para el periodo planificado; información detallada sobre: (i) mercado de destino; (ii) producto; (iii) competencia; (iv) posicionamiento y estrategias de lanzamiento; (v) evaluación, ajuste y aprovechamiento de la ventaja comparativa en cuanto a precio y calidad; (vi) capacitación para recursos humanos, (vii) publicidad; (viii) política de precios, gestión de costos, recursos humanos y presupuestos; (ix) medidas de éxito, y (x) planning de trabajo (gestión de tiempos).

Bolilla 2

I.A) Normativa Aduanera

Legislación Argentina aplicable: Pautas generales. Ámbito y control. Áreas fuera del territorio aduanero. Disposiciones comunes a los impuestos aduaneros. Prohibiciones a la exportación e importación.

III. A) Consideraciones generales

Importación: Concepto y clasificación. Restricciones no arancelarias. Enumeración. La importación como alternativa del mercado interno

IV. B) Importación

Costos de importación. Casos. Cálculo, flujo financiero y créditos fiscales. Elección de alternativas de transporte, aduaneras, financieras e impositivas. Formas de cubrir el riesgo cambiario. Planillas.

V. B) Organismos económicos internacionales

Cámara de Comercio Internacional (CCI); el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); la Organización Mundial de Comercio (OMC); Fondo Monetario Internacional (FMI); Banco Mundial (BM); Organización Mundial de Aduanas (OMA).

VII. C) Producto

Ventaja comparativa sustentada en estándares de calidad o competencia por costo; adaptación del producto a la demanda de destino; ciclo de vida internacional; consideración de envase y etiquetado; alternativas para lograr la posición regional o global de una marca comercial.

Bolilla 3

I.D) Documentos más usuales en el comercio exterior

Facturas. Factura Electrónica. Proforma, comercial y consular. Visación consular. Certificados. De origen; Tipos y requisitos para su obtención; de calidad, de análisis, sanitarios, de peso. Documentos de carga. Tipos, requisitos. Utilidad. Pólizas de seguros. Certificados de cobertura. Lista de empaque.

II. C) Aspectos Impositivos

Exportación: Incentivos fiscales. I.V.A. Gravamen a tasa cero. Devolución para empresas exportadoras. Condiciones. Solicitud. Compensación. Impuesto a las ganancias. Impuestos internos. Exención. Categorías. Formalidades. Impuesto de Sellos. Ingresos Brutos. Otros Beneficios: Envío de muestras. Monto máximo. Restricciones. Exportaciones temporales. Normas. Garantías. Admisión temporal. Normas. Mercaderías permitidas. Plazos. Prórrogas. Garantías. Operatoria. Condiciones. Multas. Reintegro por exportación. Exportaciones en consignación. Mercaderías admitidas. Plazos. Envíos de partes y piezas en garantía y como reposición. Reimportación. Mercaderías. Tipos. Plazos.

II. D) Aspectos cambiarios y crediticios

Exportación: Negociación de divisas. Exigibilidad. Plazos. Prefinanciación de exportaciones. Financiamiento de exportaciones. Seguro de crédito por riesgos extraordinarios. Garantías. Franquicia. Fletes y seguros. Servicios. Prórrogas. Seguro de crédito por riesgo de insolvencia comercial.

V. C) Contexto nacional

Evolución histórica y fenómenos económicos explicativos de las variaciones de los volúmenes y valores exportados e importados; importancia relativa actual e histórica de los productos argentinos en el contexto internacional; análisis estadísticos por grandes rubros, principales socios comerciales y productos intercambiados; definición del perfil exportador argentino; incidencia histórica de las políticas macroeconómicas argentinas sobre el sector externo.

VII. B) Canales internacionales de comercialización

Comercialización directa e indirecta; comercialización a través de agentes o representantes; compañías de comercio exterior (trading-companies), cooperativas y consorcios de exportación

Bolilla 4

I.E) Instrumentos de pago internacionales

Carta de créditos y créditos documentarios. Normas internacionales. Clasificación. Créditos de financiación. Negociación. Trust receipt. Discrepancias. Rechazos. Reembolso. Cobranzas documentarias. Normas internacionales. Cobranzas simples. Responsabilidades Cheques, giros y transferencias bancarias. Garantías comerciales. Contabilización de las operaciones.

II. B) Aspectos aduaneros

Exportación: Permiso de embarque. Significado. Requisitos. Intervención de otros organismos. Documentación a acompañar. Gravámenes. Descripción. Base de cálculo. Precios índice y valores FOB mínimos de exportación. Plazos de pago. "Momento" aplicable. Ley 21453. Valoración aduanera de exportación. Beneficios directos Categorización. Mercaderías beneficiadas. Devolución de tributos. Normas aplicables. Base y "momento". Draw-back. Normas aplicables. Solicitud de tipificación. Forma de cálculo y de pago. Verificación. Reembolso por exportaciones por puertos patagónicos. Requisitos. Reembolso por rancho.

V. D) Contexto provincial

Participación de las exportaciones de la Provincia de Mendoza en el comercio exterior argentino; principales productos exportados; principales destinos comerciales; participación en el Producto Bruto Geográfico.

VII. D) Promoción comercial

Participación en ferias y exposiciones internacionales; misiones comerciales; relaciones de correspondencia y entrevistas personales.

Bolilla 5

III. B) Aspectos aduaneros y fiscales

Importación. Despacho de importación. Clases. Plazos. Documentación anexa. Enumeración. Garantías por falta de documentos. Contenido de la declaración. Condiciones. Rectificación. Cláusula "ignorando contenido". Rezago. Gravámenes aplicables: Derecho de importación. NCM - SIM. Exenciones. Distintos supuestos. GATT, ALADI, MERCOSUR. Licencia arancelaria Otros Gravámenes: Impuesto de equiparación de precios Derecho antidumping. Derecho compensatorio. Tasa de Estadística, de Almacenaje, de Comprobación en destino. Base de aplicación. Valoración aduanera de importación. Plazos de pago y franquicias. Operaciones especiales. Importación temporal. Reexportación. Equipajes. Franquicias diplomáticas. Importación vía postal. Couriers. Régimen permisionario de Courier. Régimen de Muestras. Régimen fiscal: IVA. Impuesto a las Ganancias. Impuestos Internos. Impuesto provinciales a los ingresos brutos y Sellos.

IV. A) Exportación

Precio de exportación. Casos. Alternativas para su determinación. Medida de los beneficios aduaneros, impositivos y crediticios. Traslado al precio a facturar. Gastos de exportación. Enumeración. Políticas empresarias de costos de exportación.

VI. A) Transporte Internacional de Cargas

Aspectos a tener presentes en la elección del medio de transporte marítimo, fluvial, aéreo carretero o ferroviario; conferencias marítimas de fletes; determinación del costo de flete según el medio de transporte seleccionado; descripción, características e implicancias de los documentos asociados a cada medio de transporte; tipos, características, tarifas y consolidación de contenedores para el transporte multimodal.

VIII. B) Gestión e Implementación de una exportación

Preparación del producto para exportar; elección o diseño del envase y embalaje adecuado; documentación e intervención bancaria pertinente; aspectos logísticos de la carga (elección del medio de transporte más adecuado); ofrecimiento del producto; inicio de las negociaciones, celebración de contratos, recepción de pedidos, preparación y adecuación de la logística; diseño del programa de cobros, seguimiento y destino final de las mercaderías.

Bolilla 6

I.C) Operativa cambiaria

Mercado de Cambios. Composición. Funcionamiento. Horarios. Operadores. Categorías. Autorización. Ente Regulador. Normas. Operaciones autorizadas. Descripción: contado, término, pase, arbitraje, divisa y billetes. Libre disponibilidad y Convenio. Normas. Denuncia de operaciones, de posición y de endeudamiento. Disposiciones penales cambiarias. Delitos, infracciones. Penas. Recursos.

I.F) Reglas Incoterms 2010

Concepto e importancia. Detalle y responsabilidades de comprador y vendedor, en cada caso. Elección de la alternativa más conveniente.

VI. B) El Seguro Internacional

Sujetos, cláusulas y primas propias del seguro internacional de transporte de mercaderías; cobertura de riesgos por parte del seguro internacional de crédito a la exportación; seguro internacional para riesgos de caución para garantías aduaneras.

VII. A) Investigación y selección de mercados internacionales

Elaboración del perfil del mercado internacional a través de la recolección y clasificación de información de diversas fuentes. Esquema básico de investigación de mercado. Técnicas de selección de mercados internacionales.

VIII. C) Análisis final de la gestión

Evaluación económica privada de la decisión de comercializar internacionalmente un producto; formulación evaluación del proyecto de exportación desde el punto de vista privado; evaluación final y ajuste de la posición del producto en el nuevo mercado; mecanismos para afianzar y establecer alianzas estratégicas: diversificación de compradores, exclusividad, marcas privadas, etc.; monitoreo continuo y retroalimentación del comportamiento del mercado.

