

OBJETIVOS:

- Aprender a utilizar las distintas metodologías de asignación de costos, precios y formulación de cotizaciones en el comercio internacional.
- Elaborar cotizaciones para los agentes económicos considerando los costos que se incurren en las operaciones comerciales.

DIRIGIDO A:

Ejecutivos de las áreas de comercio exterior, producción, finanzas, contabilidad y logística que realizan cotizaciones y costos de producción de su oferta exportable. Empresarios que se encuentran con proyección de exportar productos a nuevos mercados. Profesionales de diferentes áreas y público en general con miras de exportación e importación.

DURACIÓN:

- El total de horas varía de acuerdo a la sede elegida.

TEMARIO:**Módulo I:****Estructura de costos empresarial, industrial y de servicios**

- Costos de producción
- Costos de servicios
- Costos de comercialización
- Casos aplicativos de costeo.

Módulo II:**Costos de importación**

- Introducción a las importaciones e Incoterms
- Valoración aduanera y tributación aduanera
- Costos y gastos de importación (Logísticos, Comercial y Financiero)
- Casos aplicativos - Costos de Importación.

Módulo III:

Costos de exportación

- Costos desde la perspectiva de los Incoterms
- Costos y gastos de exportación (Logísticos, Comercial y Financiero)
- Casos aplicativos - Costos de Exportación.

Módulo IV:

Precio de exportación

- Aplicación del Punto de equilibrio
- Método Directo y Método Indirecto
- Estrategias y políticas para la fijación de precios
- Elaboración de plantillas para la simulación de precios
- Casos aplicativos - Precios de Exportación.

Módulo V:

Oferta y cotización de exportación

- Contrato de compra y venta (convención de viena)
- Precio de transferencia
- Contenido general de una oferta o cotización: Importancia.
- Elaboración y Presentación de cotizaciones
- Negociación de precios
- Ejecución del contrato
- Casos aplicativos.

Módulo VI:

Plan integrador

- Plan de Costos - Exportación del Producto
- Plan de Costos - Exportación del Producto (Revisión)
- Plan de Costos - Exportación del Producto (Exposición).

BENEFICIOS ADICIONALES

- Plana docente de reconocida trayectoria y especializados en el sector
- Acceso al sistema de inteligencia comercial ADEX DATA TRADE y al campus virtual
- Ingreso al centro de información especializado en comercio exterior
- Precios especiales en misiones y rutas de comercio

