



➤ **CATEDRA: REGIMEN LEGAL Y FINANCIERO DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

➤ **DEPARTAMENTO**

CIENCIAS JURÍDICAS

➤ **CARRERA**

COMERCIALIZACION CON ORIENTACION INTERNACIONAL

➤ **TURNO**

NOCHE

➤ **SEMESTRE**

Noveno

➤ ***Asignaturas correlativas previas***

➤ ***Asignaturas correlativas posteriores***

➤ **PROFESOR TITULAR**

Lic. Ernesto L. SBRIGLIO

➤ OBJETIVOS

- 1.- CONOCER la instrumentación de los negocios en el Comercio Internacional y su materialización conforme a las técnicas cambiarias en vigencia, emanadas de la Autoridad monetaria del país.
- 2.- CAPACITARSE para discernir situaciones y problemas que deber enfrentar por la creación y conformación de nuevos bloques económicos internacionales.
- 3.- CONOCER toda la reglamentación financiera y crediticia del Comercio Exterior para que le permita desarrollarse en su ámbito profesional.
- 4.- OBTENER la formación moral necesaria que le permita desempeñarse tanto en la actividad pública como privada, con un sentido trascendente.
- 5.- ADQUIRIR poder de evaluación para el discernimiento y decisión en la elección de las distintas condiciones de compraventa y medios de pago a utilizar.

➤ CONTENIDOS

UNIDAD I

I - El Comercio Exterior y la Compra - Venta Internacional.

- 1- Introducción en la materia
 - Origen y Evolución del Comercio Exterior
 - La Compra Venta marítima
 - La Primera función de los bancos.
 - Financiación.
 - El pago mediante aceptación bancaria
 - El moderno Crédito Documentario.
- 2- Introducción al Comercio Internacional
 - Conceptos generales. Definiciones.
 - Puntos de vista de la economía internacional.
 - Transacciones Económicas.
- 3- Cámara de Comercio Internacional
 - Actividades. Antecedentes. Funciones.
 - Brochures mas utilizados y/o difundidas

- 4- Contrato de Compra-Venta.
 - Definición
 - Partes intervinientes.
 - Tipos de acuerdo o arreglos comerciales.

- 5- Disposiciones sobre Términos Comerciales(Incoterms).
 - Antecedentes.
 - Interpretación. Costumbres.
 - El propósito y las nuevas técnicas.
 - Cláusulas de Precio.
 - a) Clasificación en categorías.
 - b) Principales Cláusulas en las categorías.
 - Lugar de despacho a plaza de la mercadería.
 - Obligaciones y Derechos del Comprador y Vendedor.

UNIDAD II

II – Medios e Instrumentos de Cobro y Pago de la Operaciones Internacionales.

1 – Medios de Pago.

- a) Cuentas abiertas.

- b) Cobranzas Clasificación: Simple, Documentada. A la vista, A plazo. Momentos Aceptación/Pago). Sin Aval, Con Aval. Sin Prenda, Con Prenda. Sin protesto, Con Protesto.

- c) Ordenes de Pago (transferencias). Partes que intervienen: Ordenante. Banco emisor o remitente. Banco corresponsal o pagador. Beneficiario. Forma de reembolsar al Banco Pagador. Momentos de la operación: Emisión, Notificación, Liquidación. Obligatoriedad de utilización y devolución de O. P. Clasificación: Simple, Condicionada, Documentaria. Intransferible, Transferible o Asignable. Revocable, Irrevocable. Divisible, Indivisible. Anticipada, A posteriori.

- d) Cartas de Crédito y Créditos Documentarios. Definición y Partes que intervienen: Tomador u ordenante. Beneficiario. Bancos: Abridor o Emisor, Corresponsal o Pagador, Reembolsador, Notificador, Pagador o Acreditante, Negociador. Clases, Modalidades: Aéreo, Telegráfico, - Irrevocable, Revocable -Confirmado, No Confirmado. - Intransferible, Transferible - Rotativo. – Restringido, No Restringido – Divisible, Indivisible. - A la vista, De pago Diferido - Cláusula Roja, Cláusula Verde – Negociable, - Back to Back, - Subsidiario, Doméstico.
 - Diferencias entre Bancos Negociador y Pagador
 - Elementos de un Crédito Documentario
 - Momento de la Apertura de un Crédito Documentario
 - Créditos STAND BY

UNIDAD III

III – Documentación Financiera y Comercial. Su necesidad y utilización

a) Instancias de los Medios de Pago:

Aviso; Notificación; Envío de Documentos; Negociación; Aceptación.

b) Medios de pago

Letras de Cambio y su aplicación en Cartas de Crédito. Partes intervinientes. Librador, Aceptante, Beneficiario. Desarrollo de cada etapa: Emisión (libramiento); Aceptación, Pago. Revisión de la documentación de embarque efectuada según criterio bancario. Discrepancias mas comunes. Tipos de discrepancias. Evaluación de los riesgos y posibles soluciones.

c) Transferibilidad de una Carta de Crédito. Posibles dificultades que pueden originarse. Sustitución de Facturas y Letras. Negociaciones Bajo Reserva o Garantía. Envío de Documentos a conformidad. Pedido de conformidad telegráfica al Banco Emisor. Discriminación de los casos en que cada una es ventajosa o desaconsejable. Trámite práctico de negociación en la plaza, restricciones a otros bancos. Consideraciones sobre costos. Publicación 500 de la CCI.-

d) Documentos de embarque en operaciones comerciales internacionales usualmente exigidos por las Cartas de Crédito. Facturas Comerciales, elementos que contienen, diferentes formas: simples, firmadas, visadas. Facturas pro-forma. Concepto. Descripción de las mercaderías y de los términos de venta, aplicación de los Incoterms Revisión 2000, y sus modificaciones. Documentos representativos del contrato de transporte propiamente dicho y de la mercadería en sí
Conocimiento de embarque marítimo. Elementos que contiene; partes que intervienen, formas de emisión; negociabilidad: conocimiento de embarque no negociable Sea Waybill. Descripción y condiciones de la carga y el transporte. Concepto de documentos "limpio", observaciones mas comunes. Relaciones entre la fecha de embarque y la expiración del crédito. Contrato de fletamento, "Charter Party". Nota de consignación aérea(guía aérea). Comentarios. Cartas de porte terrestres (ferroviarias, rodoviarias).

e) Otros Documentos: descripción de los mas usuales. Certificados de: Calidad; Sanidad; Peso; Origen; de Análisis; Embalaje; Romaneo. De confianza -Trust Receipt; de buena ejecución "Performance Bond"; de depósito "Warrant", su aplicación en créditos con cláusula de autofinanciamiento (Cl. Verde/Roja).

UNIDAD IV

IV – Análisis comercial de los Medios de Pago

Líneas de Crédito; Corresponsalías; Límites de Crédito. Riesgo País. Convenios de Créditos Recíprocos

Ventajas y Riesgos en la utilización de los medios de pago: Del Importador, del Exportador, del Banco Emisor, del Banco Corresponsal

Prefinanciación de Exportaciones; Financiación de Exportaciones; Fuentes de Recursos

UNIDAD V

V – Régimen del Convenio de Pagos y Créditos recíprocos

Mecanismos
Funcionamiento Operativo
Origen y Procedencia de las Mercaderías
Financiamiento a través de los Convenios

UNIDAD VI

VI – Seguro de Crédito a la Exportación

Definición conceptual, Origen, Tipos de riesgos que cubre
Seguros de Riesgos Extraordinarios
Seguros de Riesgos Ordinarios
Relación de los Seguros de Crédito a la Exportación y los Regímenes de
Financiamiento Externo.

UNIDAD VII

VII – Estímulos a la exportación

Draw Back: Normas específicas. Tramitación del beneficio Reintegros impositivos.
Marco normativo. Tramitación del beneficio
IVA: Norma Legal. Tramitación del beneficio
Admisión Temporal: Norma Legal. Objeto, Funcionamiento.

UNIDAD VIII

VIII – Mercado de Cambio en la República Argentina

Técnicas cambiarias. Definición. Mercado de Cambio. Divisas: Definición.
Clasificación: Fuertes, Débiles, Genuinas, Bilaterales o de Convenio.
Los Tipos de cambio: Flexible, Fijo, Flotación Sucia. Tipos de Mercado
de Cambio: Libre. Oficial. Mixto. Paralelo. Único. Diferencial.
Rueda de Operaciones. Operaciones de Contado: Valor Hoy; Valor Normal;
Operaciones a Término: Pase Activo. Pase Pasivo. Arbitraje. Técnica Operativa
La concertación, Liquidación, Acreditación .

UNIDAD IX

Banco Central de la República Argentina

Concepto de "Banco Central". Su función económica: El mantenimiento de la
reserva. El monopolio de la emisión de moneda. La regulación del crédito y la
moneda: a) Redescuento, b) Efectivo mínimo c) Operaciones de mercado abierto.
Su función jurídica: a) Regulación del crédito b) Agente financiero del estado c) El
control de cambios.
Moneda: Ley 23928. Introducción. Convertibilidad del Austral: Nueva Moneda.
Circulación monetaria del nuevo peso convertible. Control de Cambios: Régimen
actual. Mercado de Cambios, partes que intervienen. Com. "A" 1583 y "A" 1589.

UNIDAD X

Derecho Comparado

La Reserva Federal: su estructura. Los bancos de la Reserva Federal. El Comité de Mercado Abierto. El Bundesbank Alemán. El Banco Central de Japón, su sistema bancario.

UNIDAD XI

Underwriting

Concepto y definición. Metodología de la operación. El régimen de las obligaciones Negociables. El banco como emisor y colocador de obligaciones negociables.

UNIDAD XII

Franchising (Franquicia)

Noción, Terminología, Función. Origen y Desarrollo. Contrato de colaboración Comercial. Como estrategia de "diversificación" o de "marketing". Clasificación: a) De producto y marca registrada, b) de Negocio llave en mano o paquete. Clases: a) de Servicio, b) de Distribución. Rasgos característicos. Elementos del Contrato de Franchising. Obligaciones.

UNIDAD XIII

Leasing

Concepto. Descripción de la operación. Objeto. Aspectos contables y fiscales. La compraventa financiada y el Leasing. Análisis impositivo. Modalidades del Leasing. El Leasing financiero y el concurso preventivo del usuario. Quiebra del usuario cliente.

UNIDAD XIV

Factoring

Concepto y tipos. El Factoring y la actividad de Comercio Exterior. Diferencias entre el Factoring y el contrato de descuento. El Contrato de Factoring y la Factura conformada. El problema de la transmisión de la deuda.

➤ **ESTRATEGIAS METODOLOGICAS**

Los alumnos realizarán un análisis crítico de la variabilidad de toda la información económica y financiera que reciban tanto de la Cátedra, como de los medios especializados y además de toda aquella información que cada alumno por propia iniciativa aporte al curso.

Se incentivará al alumno, para que a través de la aplicación práctica de los conocimientos técnicos que reciba, evalúe las distintas posibilidades y elija entre las mas convenientes.

➤ **RECURSOS DIDACTICOS**

Utilización de filminas para el dictado de las clases.

Utilización de la documentación pertinente en los trabajos prácticos

➤ **BIBLIOGRAFIA**

▪ **Bibliografía General**

BOLILLA I

OLARRA JIMENEZ, Rafael, "Manual de Crédito Documentario"

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.

BOLILLA II

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.

REGLAS Y USOS UNIFORMES para los Créditos Documentarios. Brochure 500

REGLAS Y USOS UNIFORMES para las Cobranzas. Brochure 522.

BOLILLA III

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.

REGLAS Y USOS UNIFORMES para los Créditos Documentarios. Brochure 500

REGLAS Y USOS UNIFORMES para las Cobranzas. Brochure 522.

APUNTES Y documentación provistas por la Cátedra.

BOLILLA IV

BANCO CENTRAL, Normas y Comunicaciones

APUNTES y Documentación provistas por la Cátedra.

BOLILLA V

Normativa específica de ALADI, Convenio de Pagos y Créditos recíprocos.

CUADERNILLO realizado y provisto por la Cátedra

BOLILLA VI

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.
Cia. Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. Folleto "SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACIÓN"

BOLILLA VII

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.
ADMINISTRACION NACIONAL DE ADUANAS, Normas y Decretos
DIRECCIÓN GENERAL IMPOSITIVA, Resoluciones.

BOLILLA VIII

LEDESMA Carlos, "Principios del Comercio Internacional" 4ª Edic.
BANCO CENTRAL, Normas y Comunicaciones
APUNTES y Documentación provistas por la Cátedra.

BOLILLA IX

BENELBAZ Héctor, "Sistema Bancario Moderno" Edit. Depalma 1994
RODRIGUEZ Alfredo C., "Técnicas y Organización Bancaria" Edit. Macchi 1993
SHAW Carlos B. VILLEGAS Eduardo, "Manual para Operaciones Bancarias y Financieras"
MILLER Roger Le Roy, PULSINELLI Robert, "Moneda y Banca"
Ley 24144 – BCRA. Carta orgánica, Régimen general. Decr. 1860/92 y 1887/92

BOLILLA X

BENELBAZ Héctor, "Sistema Bancario Moderno" Edit. Depalma 1994

BOLILLA XI

- Contratos Comerciales Modernos - Juan M. Farina. Edit. Astrea. 1993

BOLILLA XII

- Contratos Comerciales Modernos - Juan M. Farina. Edit. Astrea. 1993

BOLILLA XIII

- Contratos Comerciales Modernos - Juan M. Farina. Edit. Astrea. 1993

BOLILLA XVI

- Contratos Comerciales Modernos - Juan M. Farina. Edit. Astrea. 1993

- **Bibliografía Complementaria**
Ley 22415. Código Aduanero

➤ **REGULARIDAD**

- **Asistencia** (75% mínimo)

▪ **Trabajos Prácticos**

- **Formales** (con calificación explícita. Hasta cuatro (4) y con exigencia de aprobar el 100%.
- **Informales** (todos los que se estimen necesarios)

▪ **Evaluaciones Parciales**

- Con calificación explícita. Hasta dos (2) y un (1) recuperatorio.
- Los alumnos deben aprobar como mínimo dos (2) de las tres (3) instancias para mantener su regularidad y acceder al examen final o a la promoción directa.
- Excepcionalmente y con expresa autorización de la Dirección de Desarrollo Académico para los alumnos que no aprueben cada una de estas instancias, podrá haber un **recuperatorio global** que cada cátedra programará para la semana inmediata posterior a la finalización de clases.

➤ **EVALUACION Y PROMOCION**

▪ **Promoción Directa**

➤ **CRONOGRAMA**

▪ **Desarrollo de cada Unidad por clase**

N§ 1

1- Introducción en la materia: Origen y Evolución del Comercio Exterior. - La Compra Venta marítima. - La Primera función de los bancos. - Financiación. - El pago mediante aceptación bancaria. - El moderno Crédito Documentario.

2- Introducción al Comercio Internacional: Conceptos generales. Definiciones. Puntos de vista de la economía internacional. Transacciones Económicas.

3- Cámara de Comercio Internacional: Actividades. Antecedentes. Funciones. Brochures mas utilizados y/o difundidas

4- Contrato de Compra-Venta. Definición. Partes intervinientes. Tipos de acuerdo o arreglos comerciales.

5- Disposiciones s/Términos Comerciales(Incoterms). Antecedentes. Interpretación. Costumbres.

El propósito y las nuevas técnicas. Cláusulas de Precio. a) Clasificación en categorías.

b) Principales Cláusulas en las categorías. Lugar de despacho a plaza de la mercadería.

Obligaciones y Derechos del Comprador y Vendedor.

N§ 2

1 – Medios de Pago.

a) Cuentas abiertas.

b) Cobranzas

Clasificación: Simple, Documentada. A la vista, A plazo (2 Mom. Acept/Pago). Sin Aval, Con Aval. Sin Prenda, Con Prenda. Sin protesto, Con Protesto.

c) Ordenes de Pago (transferencias)

Partes que intervienen: Ordenante. Banco emisor o remitente. Banco corresponsal o pagador. Beneficiario. Forma de reembolsar al Banco Pagador. Momentos de la operación: Emisión, Notificación, Liquidación. Obligatoriedad de utilización y devolución de O.P..

Clasificación: Simple, Condicionada, Documentaria. Intransferible, Transferible o Asignable. Revocable, Irrevocable. Divisible, Indivisible. Anticipada, A posteriori.

N§ 3

Cartas de Crédito y Créditos Documentarios

Definiciones y Partes que intervienen: Tomador u ordenante. Beneficiario Bancos: Abridor o Emisor, Corresponsal o Pagador, Reembolsador, Notificador, Pagador o Acreditante, Negociador.

Clases, Modalidades: Aéreo, Telegráfico, - Irrevocable, Revocable – Confirmado, No Confirmado. - Intransferible, Transferible - Rotativo. - Restringido, No Restringido - Divisible, Indivisible. - A la vista, De pago Diferido - Cláusula Roja, Cláusula Verde - Negociable, - Back to Back, - Subsidiario, Doméstico.

N§ 4

- Diferencias entre Bancos Negociador y Pagador
- Elementos de un Crédito Documentario
- Momento de la Apertura de un Crédito Documentario
- Créditos STAND BY

N§ 5

a) Instancias de los Medios de Pago:

Aviso; Notificación; Envío de Documentos; Negociación; Aceptación.

b) Medios de pago

Letras de Cambio y su aplicación en Cartas de Crédito. Partes intervinientes. Librador, Aceptante, Beneficiario. Desarrollo de cada etapa: Emisión(libramiento); Aceptación, Pago. Revisión de la documentación de embarque efectuada según criterio bancario. Discrepancias mas comunes. Tipos de discrepancias. Evaluación de los riesgos y posibles soluciones.

c) Transferibilidad de una Carta de Crédito. Posibles dificultades que pueden originarse. Sustitución de Facturas y Letras. Negociaciones Bajo Reserva o Garantía. Envío de Documentos a conformidad. Pedido de conformidad telegráfica al Banco Emisor. Discriminación de los casos en que cada una es ventajosa o desaconsejable. Trámite práctico de negociación en la plaza, restricciones a otros bancos. Consideraciones sobre costos. Publicación 500 de la CCI.-

N§ 6

Documentos de embarque en operaciones comerciales internacionales usualmente exigidos por las Cartas de Crédito. Facturas Comerciales, elementos que contienen, diferentes formas: simples, firmadas, visadas. Facturas pro-forma. Concepto. Descripción de las mercaderías y de los términos de venta, aplicación de los Incoterms Revisión 1990, y sus modificaciones. Documentos representativos del contrato de transporte propiamente dicho y de la mercadería en sí
Conocimiento de embarque marítimo. Elementos que contiene; partes que intervienen, formas de emisión; negociabilidad: conocimiento de embarque no negociable Sea Waybill. Descripción y condiciones de la carga y el transporte. Concepto de documentos "limpio", observaciones mas comunes. Relaciones entre la fecha de embarque y la expiración del crédito. Contrato de fletamento, "Charter Party". Nota de consignación aérea(guía aérea). Comentarios. Cartas de porte terrestres (ferroviarias, rodoviarias).

Otros Documentos: descripción de los mas usuales. Certificados de: Calidad; Sanidad; Peso; Origen; de Análisis; Embalaje; Romaneo. De confianza -Trust Receipt; de buena ejecución "Performance Bond"; de depósito "Warrant", su aplicación en créditos con cláusula de autofinanciamiento (Cl. Verde/Roja).

N§ 7

Líneas de Crédito; Corresponsalías; Límites de Crédito. Riesgo País. Convenios de Créditos Recíprocos. Ventajas y Riesgos en la utilización de los medios de pago: Del Importador, del Exportador, del Banco Emisor, del Banco Corresponsal

N§ 8

Prefinanciación de Exportaciones; Financiación de Exportaciones; Fuentes de Recursos.

N§ 9

Régimen del Convenio de Pagos y Créditos recíprocos. Mecanismos Funcionamiento Operativo. Origen y Procedencia de las Mercaderías
Financiamiento a través de los Convenios

N§ 10

Seguro de Crédito a la Exportación. Definición conceptual, Origen, Tipos de riesgos que cubre. Seguros de Riesgos Extraordinarios. Seguros de Riesgos Ordinarios. Relación de los Seguros de Crédito a la Exportación y los Regímenes de Financiamiento externo.

N§ 11 PRIMER PARCIAL

N§ 12

Estímulos a la exportación. Draw Back: Normas específicas. Tramitación del beneficio Reintegros impositivos. Marco normativo. Tramitación del beneficio IVA: Norma Legal. Tramitación del beneficio
Admisión Temporal: Norma Legal. Objeto, Funcionamiento.

N§ 13

Mercado de Cambio en la República Argentina. Técnicas cambiarias. Definición. Mercado de Cambio. Divisas: Definición. Clasificación: Fuertes, Débiles, Genuinas, Bilaterales o de Convenio.

Los Tipos de cambio: Flexible, Fijo, Flotación Sucia.

Tipos de Mercado de Cambio: Libre. Oficial. Mixto. Paralelo. Único. Diferencial.

Rueda de Operaciones. Operaciones de Contado: Valor Hoy; Valor Normal;

Operaciones a Término: Pase Activo. Pase Pasivo. El Arbitraje. Técnica Operativa: La concertación, Liquidación, Acreditación.

N§ 14

Concepto de "Banco Central". Su función económica: El mantenimiento de la Reserva. El monopolio de la emisión de moneda. La regulación del crédito y la Moneda: a) Redescuento, b) Efectivo mínimo c) Operaciones de mercado abierto. Su función jurídica: a) Regulación del crédito b) Agente financiero del estado c) El Control de cambios. Moneda: Ley 23928. Introducción. Convertibilidad del Austral: Nueva Moneda. Circulación. Monetaria del nuevo peso convertible. Control de Cambios: Régimen actual. Mercado de Cambios, partes que intervienen. Com. "A" 1583 y "A" 1589.

N§ 15

La Reserva Federal: su estructura. Los bancos de la Reserva Federal. El Comité, De Mercado Abierto. El Bundesbank Alemán. El Banco Central de Japón, su Sistema bancario.

N§ 16

Concepto y definición. Metodología de la operación. El régimen de las obligaciones Negociables. El banco como emisor y colocador de obligaciones negociables.

N§ 17

Noción, Terminología, Función. Origen y Desarrollo. Contrato de colaboración Comercial. Como estrategia de "diversificación" o de "marketing". Clasificación: a) De producto y marca registrada, b) de Negocio llave en mano o paquete. Clases: a) de Servicio, b) de Distribución. Rasgos característicos. Elementos del Contrato de Franchising. Obligaciones.

N§ 18

Concepto. Descripción de la operación. Objeto. Aspectos contables y fiscales. La Compraventa financiada y el Leasing. Análisis impositivo. Modalidades del Leasing.

El Leasing financiero y el concurso preventivo del usuario. Quiebra del usuario Cliente.

N§ 19

Concepto y tipos. El Factoring y la actividad de Comercio Exterior. Diferencias Entre el Factoring y el contrato de descuento. El Contrato de Factoring y la Factura Conformada. El problema de la transmisión de la deuda.

N§ 20 SEGUNDO PARCIAL

- **Trabajos Prácticos Formales**
Dos (2) trabajos prácticos
- **Evaluaciones parciales**
Dos (2) exámenes parciales
- **Recuperatorio**
Un (1) examen recuperatorio de cualesquiera de los dos parciales no aprobados
- **Horario de Consulta semanal**
Jueves 19.30 horas.