

Carrera:	RELACIONES INTERNACIONALES (Plan 2013)			
Asignatura:	PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR			
Ciclo:		AÑO:	TERCERO	OPTATIVA: NO
Dictado:	5° CUATRIMESTRE			
Modalidad de Enseñanza:	PRÁCTICA			
CANTIDAD DE CRÉDITOS	5			

### **OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA**

#### **Objetivo General:**

- Aplicar a la práctica los contenidos de las asignaturas Régimen jurídico del Comercio Exterior I y Régimen jurídico del Comercio Exterior II.

#### **Objetivos específicos:**

Que el estudiante sea capaz de:

- Comprender las fases del negocio de compraventa internacional de mercaderías, incluidos los Incoterms y medios de pago desde un punto de vista práctico, incluyendo actividades de completamiento de formularios y costeo de mercadería.
- Examinar la operativa vinculada al contrato de transporte internacional de mercaderías interrelacionada con otras actividades de comercio exterior (ejemplo: logística, seguros, operaciones aduaneras).
- Analizar las negociaciones y diferendos comerciales en curso en el Mercosur y otros ámbitos regionales y multilaterales que influyen directamente en la operativa de comercio exterior, identificando oportunidades de negocio.
- Conocer los principales problemas que se abordan en relación a la operativa aduanera uruguaya e identificar los principales trámites legales y aduaneros a realizar (ejemplo: revisión documental, cálculo de gravámenes, entre otros).
- Reafirmar los valores y principios que deben guiar la conducta personal y profesional de los egresados de la Universidad de la República.

## ***ESTRUCTURA PROGRAMÁTICA***

### **I. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y OTROS CONTRATOS RELACIONADOS**

#### **1. LA CELEBRACIÓN DE LA COMPRAVENTA**

##### **A) La negociación del acuerdo. Las comunicaciones entre las partes y los medios de prueba del mismo.**

- Las fases de la negociación en la práctica.
- Redacción de una oferta, contraoferta, aceptación, redacción de respuestas frente a aceptaciones tardías o con cambios. La Proforma y otros medios.
- La selección del INCOTERMS según el tipo de mercadería, y las demás condiciones de venta
- La elección del medio de pago.

##### **B) La ejecución del contrato.**

- Comunicaciones en la ejecución del contrato (aviso de entrega tardía o no conformidades, etc.), entre otros

#### **2. LOS CONTRATOS VINCULADOS AL CONTRATO DE COMPRAVENTA**

##### **A) La documentación bancaria según el medio de pago.**

- Gestión ante Instituciones de Intermediación financiera.
- Apertura de cuenta bancaria y de línea de crédito.
- Preparación del “paquete documentario”. Documentos comerciales y financieros requeridos.
- El Crédito Documentario. Documentos requeridos. Procedimiento frente al Banco emisor y frente al Banco designado. La presentación y examen de los Documentos.
- La Cobranza documentaria. Clases de documentos. Modalidades de cobranza. La gestión de cobranza.
- La transferencia y otros medios de pago, su documentación. Condiciones.

##### **B) El seguro a la mercadería.**

- Condiciones de contratación.
- La Póliza. Contenido. Distintos tipos

##### **C) Documentos de transporte. Documentación emitida por el Transportista.**

- Selección del medio y modo de transporte.
- Documentos del transporte: redacción, control. Documentación exigida