

COMERCIO EXTERIOR

Objetivos: Acercar a los alumnos los conocimientos básicos que les permitan desarrollar operaciones básicas de **comercio exterior** a la vez de constituir los cimientos para la especialización en los tópicos de su interés.

Mediante este curso el usuario accede a una completa formación en el ámbito del comercio internacional. El **comercio exterior** trata en profundidad aquellos temas que la pequeña y mediana empresa necesita para controlar y realizar con éxito sus operaciones de comercio internacional.

Destinatarios: Estudiantes que deseen conocer el ámbito del comercio internacional y empleados de mandos medios relacionados con despachante de aduana, empresas exportadoras e importadoras de bienes, empresas de transporte internacional de cargas que desean realizar un proyecto en el ámbito operativo aduanero y logístico.

TEMARIO:

MÓDULO I.

El desafío de exportar. Análisis de situación para saber si la empresa está en condiciones de exportar.

El significado de hacer comercio exterior: Nacimiento de las exportaciones. Panorama en Argentina. Productos de exportación. Restricciones. El importador. Razones para exportar. La organización exportadora. La conquista del mercado. Cómo vender. Cómo identificar los mercados potenciales.

El Intercambio compensado.

MÓDULO II

Explicaciones de cómo se lleva adelante la comercialización: Cómo ingresar al mercado exterior.

Claves para exportar. Desarrollo de los QUÉ y los CÓMO de la exportación. Cómo seleccionar productos y adecuarlos. Cómo preparar la asistencia a una feria, cómo preparar una misión comercial y agenda de viaje. Cómo presentar a la empresa en el exterior: brochures, videos, papelería, folletería, etc.

Instrumentos de pago en el Comercio Exterior.

Alianzas estratégicas para PYMES.

MÓDULO III

Desarrollo y evaluación de proyectos de exportación.

Técnicas prácticas para el desarrollo del costo y precio de exportación.

Servicios que prestan Embajadas y Consulados argentinos a exportadores PYME.

Logística y transporte en Comercio Exterior.

Desarrollo de marcas grupales o marcas país / región.

La importancia de las normas técnicas y certificaciones de calidad en el comercio exterior.

Requerimientos sanitarios y certificaciones necesarias.

Posibilidades que ofrece el E-Commerce en el Comercio Exterior.

MÓDULO IV

Código aduanero.

Nomenclador arancelario del MERCOSUR.

Mercados comunes.

Documentación en Comercio Exterior.

Glosario de Inglés Técnico para Comercio Exterior.

Secuencias de una Importación / Exportación.

El despachante de aduana. SIM (Sistema informático María).

Clasificación arancelaria.

Muestras.

Zonas Francas y depósitos habilitados.

* Con el valor del curso se entregan certificado de asistencia y apuntes.