MÁS INFO:

COMERCIO EXTERIOR Y MARKETING INTERNACIONAL

Técnicas y conocimientos teórico-prácticos para el desarrollo de los negocios internacionales, respondiendo a cómo, cuándo y por qué exportar

Docentes: Lic. Gustavo Fadda - Cr. Gustavo Scarpetta

Presentación: Viernes 13 de Abril (18 a 19 hs.) - **Inicio:** Viernes 20 de Abril

Días de Cursado: Viernes de 18 a 21 hs.

Duración: 12 clases

Lugar: Aula Celeste

Arancel: Mat. \$300 + 3 cuotas de \$300 - **o un solo pago anticipado de \$1020**

Destinatarios

Profesionales, empresarios, encargados de negocios, emprendedores, estudiantes, PyMEs e interesados en profundizar o iniciarse en el comercio internacional.

Contenidos

Reconocimiento de las mejores prácticas para el desarrollo de mercados internacionales. Identificación de los regímenes aduaneros para exportación e importación. Desarrollo de un plan de exportación y de marketing internacional, considerando las variables legales, políticas, económicas y culturales que lo influyen.

PROGRAMA 2012

DOCENTES

Mgter. en Relaciones Internacionales Gustavo Fadda: Licenciado en Administración - UNC. Administrador de la Aduana Córdoba, docente universitario de Comercio Internacional, columnista sobre Comercio Exterior en el Diario Comercio y Justicia. Editor y columnista de Revista Container, especializada en la temática.

Cr. Gustavo Scarpetta: Especialista en Comercio Internacional. Posgrado en Marketing Internacional (Universidad de Belgrano) Docente universitario de Comercio Internacional. Columnista sobre Comercio Exterior en La Voz del Interior, La Mañana de Córdoba y Comercio y Justicia.

OBJETIVOS

- Reconocer las mejores prácticas para el desarrollo de mercados internacionales.
- Desarrollar un plan de exportación y de marketing internacional.
- Identificar los regímenes aduaneros para exportación e importación.
- Planificar un negocio internacional, considerando las variables legales, políticas, económicas y culturales que lo influyen.

CONTENIDOS

Módulo I: Comercio Internacional y Negocios Internacionales

1. Comercio internacional. Integración económica. Organización Mundial de Comercio. Dumping. Subsidio. Herramientas de defensa para PyMEs.

2. Incoterms. Reglas internacionales de comercio. Compraventa internacional. Secuencia de una operación. Motivos para su utilización.

Módulo II: Marketing Internacional y desarrollo del negocio

3. Marketing. Producto. Precio. Plaza. Promoción.

4. Marketing internacional. Variables Incontrolables. Política. Economía. Cultura. Cómo actuar ante diferentes culturas. Criterio de Autorreferencia. Camuflaje. Técnicas de marketing global.

5. Marketing para PyMEs. Casos exitosos regionales. Herramientas de promoción para PyMEs. Marca país. Efectos en las exportaciones.

6. Promoción. Organismos estatales. Ferias. Misiones. Eventos. Participación de una feria. Pre y post evento. Guía para el empresario. Viaje de negocios.

Módulo III: Logística y Aduanas

7. Transporte. Logística. Envases. Embalajes. Contenedores. Tipos. Transit time. Tendencias actuales en el transporte. Puertos. Aeropuertos. Cadena de frío.

8. Régimen aduanero de Exportación. Reintegros. Estímulos. Destinaciones temporales Beneficios y regímenes especiales. Documentación complementaria en una exportación.

9. Régimen aduanero de Importación. Impuestos. Tasas. IVA. Licencias necesarias. Certificados sanitarios. Documentación complementaria necesaria. Certificado de origen.

10. Régimen cambiario y bancario de los Negocios Internacionales. Normas del Banco Central de la República Argentina. Medios de Pago. Formas de pago.

METODOLOGÍA

Clases presenciales teórico-prácticas. La duración de cada encuentro será de 3 horas reloj. Se entregará material bibliográfico.

CERTIFICACIÓN

Se otorgarán certificados de aprobación si el participante asiste como mínimo al 80% de los encuentros y aprueba la evaluación final del curso propuesta por el docente. Los certificados podrán ser retirados 15 días después de finalizado el curso, de Lunes a Viernes de 10 a 20 hs., en el plazo del año calendario siguiente a la finalización del cursado.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Secretaría de Extensión

Facultad de Ciencias Económicas (Subsuelo)

Universidad Nacional de Córdoba

Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria - Córdoba

Tel: 0351 - 4437344 / 0351 - 4437300 int. 278

cursos@eco.unc.edu.ar

www.secretariaextension.eco.unc.edu.ar