



#Curso

COMERCIO EXTERIOR Y MARKETING INTERNACIONAL

PROGRAMA 2017

DOCENTES

Mgter. en Relaciones Internacionales Gustavo Fadda: Licenciado en Administración (UNC). Magister en RR. II. (UNC). Docente en las carreras de Grado y Posgrado en UNC, UCCOR, UES 21, UBP, ISCE, SABER. Administrador de la Aduana Córdoba. Columnista del Diario Comercio y Justicia. Consultor independiente.

Le gusta jugar al fútbol los sábados con amigos y los domingos asados con la familia.

Cr. Gustavo Scarpetta: Jefe de Sección Fiscalización y Valoración de Exportación en la Región Aduanera Córdoba. 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

Clase I: Presentación del Desarrollo del Curso

1. Secuencia de una Operación de Comercio Internacional.
2. Comercio internacional. Evolución y principales tendencias.

Clase II: Análisis del Entorno Internacional a la hora de desarmar la Estrategia de Inserción Internacional.

1. Balanza de Pagos. Cuenta Corriente y Cuenta Capital. Balance Comercial Argentino 2002 al 2015.
2. Organización Mundial de Comercio. Principales funciones. Prácticas Desleales. Dumping y Subsidio. Cláusulas de Salvaguarda.
3. Integración Regional. Bloques Comerciales.

Clase III y IV:

1. Negocios Internacionales. La demanda y oferta mundial de un producto. Identificación de demandantes y oferentes. Estructura de los mercados, precios y competencia. Definición de estrategias para la competitividad interna e internacional.

Marketing Internacional. Variables Controlables y No Controlables. La búsqueda de socios internacionales. Estrategias de alianzas. Marketing intercultural. Factores ambientales que afectan al marketing internacional.

Criterio de Autoreferencia. Entorno político, religioso y legal. La política y el marketing. Evaluación de los riesgos políticos.

Clase V: Análisis de los Aspectos Comerciales

1. Incoterms. Términos internacionales de Comercio, que dividen obligaciones de vendedor y comprador.
2. Medios de Pagos Internacionales.

Clase VI:

1. Circuito Exportador. Exportación. Definición. Mercadería. Exportación definitiva. Documentación complementaria. Factura Electrónica. Certificado de origen. Mercosur. Aladi. Otros certificados de origen necesarios.

Documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea y carta de porte)
Otros documentos habituales.

Obligaciones Tributarias: Derechos de export.

Obligaciones Cambiarias: Ingreso de divisas.

Estímulos a las Exportaciones: Reintegros Impositivos, Draw Back, Reembolso.
Régimen de Recupero de IVA.

Exportaciones suspensivas.

Clase VII:

Circuito Importador. Depósito Provisorio de importación. Importación definitiva. Despacho de Importación. Documentación complementaria de importación. Certificado de origen. Mercosur. Aladi. Otros certificados de origen necesarios. Documento de transporte. Otros documentos habituales. Tributos a la importación. Impuestos Nacionales que aplican en una importación. Importaciones suspensivas. Tránsito. Temporal. Depósito de Almacenamiento.



Clase VIII:

Cierre de una Secuencia de una Operación de Comercio Internacional, analizando todo lo aprendido en el curso.

METODOLOGÍA

Clases presenciales teórico-prácticas. La duración de cada encuentro será de 4 horas reloj.

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 asistentes recibirán vía correo electrónico, notificación para retirar certificado de aprobación, en la Secretaría de Extensión de la Facultad de Cs. Es., de lunes a viernes de 9 a 13.30 y de 14.30 a 20hs., en el plazo del año calendario siguiente a la finalización del cursado. El trámite no es personal.

Informes e inscripciones

Secretaría de Extensión

Facultad de Ciencias Económicas (Subsuelo) - UNC

Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria - Córdoba

Tel: (0351) 4437300 Int. 48593 / 48643

cursos@eco.unc.edu.ar

Conocé otras propuestas en:

<http://www.eco.unc.edu.ar/cursos-y-capacitacion/ultimos-inicios>

SEGUINOS EN:  ExtensionEconomicasUNC  @SecExtensionFCE