



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

"APRENDAMOS A EXPORTAR 2009"- Nivel Intermedio

MÓDULO:

"TRANSPORTE Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL"

Capacitador: Lic. Roberto Pani

- Lic. en Comercio Internacional- Universidad Champagnat
- Responsable Comercial Zona Cuyo de SDV Argentina S.A. (logística y transporte internacional).
- Ex Responsable de Logística- Bodega Lagarde
- Ex Responsable de Logística de Compañía Americana de Transporte.
- Ex Profesor de "Economía de los Transportes Internacionales"- Universidad Champagnat.

Introducción. Objetivo del transporte. Medios de transporte Características de los medios de transporte. Tipos de equipos Documentos de transporte. Responsabilidades del exportador / importador en función de la condición de venta.

Estructura de costos de transporte: Exportación, Importación
¿Qué es la logística? Sectores de la empresa que intervienen en la logística.
Secuencia básica de la operativa logística internacional.

Casos Prácticos.

MÓDULO:

"REGLAS COMERCIALES INTERNACIONALES Y RÉGIMEN ADUANERO"

Capacitador: Lic. Adriano Torinetti

- Lic. en Comercio Internacional- Universidad Champagnat
- Magister en Administración de Negocios (MBA)- Universidad Tecnológica Nacional.
- Tutor Programas de Internacionalización- Fundación ProMendoza
- Gerente de Comercio Exterior- Bodega y Viñedo Don Bosco
- Ex Gerente Comercial- RANA ARGENTINA (agroindustria)
- Ex Encargado de Comercio Exterior de Cooperativa Vitivinícola Presidente Quintana Ltda.
- Ex Encargado de Comercio Exterior de Cooperativa Vitivinícola Primera Zona Ltda
- Profesor universitario de grado y posgrado en Comercio Internacional y Operatoria Aduanera.

Reglas Comerciales Internacionales (INCOTERMS). Principales Cláusulas de los Contratos.

Diferencia entre los Contratos de arribo y lo de embarque. Documentos más usados en Importación y Exportación. Dirección General de Aduana, Objetivo y Funciones. Destinaciones Aduaneras de Importación y Exportación.

Importación Temporal con Transformación. Documento Único Aduanero DUA – SIM. Secuencia Aduanera de Exportación. Determinación del Valor Imponible de Exportación. Derechos de Exportación. Estímulos Aduaneros, Devolución de Reintegro y Draw Back.

Casos Prácticos.

MÓDULO:

"MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES Y NORMATIVA CAMBIARIA"

Capacitador: Marcelo Salvarredi

- Lic. en Comercio Internacional- Universidad Champagnat
- Coordinador de Negocios de Comercio Exterior- Banco de la Nación Argentina

Definición de los principales medios de pago internacionales: crédito documentario, cobranza, orden de pago, letra de cambio, etc. características de cada uno.

Normativa cambiaria. Reglamentación oficial del banco central para el comercio exterior. Obligatoriedad para el ingreso de divisas.

Casos prácticos.

MÓDULO:

"CLAVES PARA PARTICIPAR EXITOSAMENTE EN UNA FERIA INTERNACIONAL Y RONDA DE NEGOCIOS"

Capacitador: Funcionario de ProMendoza

¿Qué son las ferias internacionales? ¿Cómo elegir la feria adecuada a las necesidades de la empresa? ¿Qué hacer antes, durante y después del evento? Principales ferias de interés por sector.

Rondas de Negocios, como ser eficiente en la participación. Focalizarse en el "momento de la verdad". Misiones comerciales: para qué sirven. Dónde ir y cuando participar. Elección de los mercados.

MÓDULO:

"COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS EXTERNOS"

Capacitador: Luis Elaskar

- Lic. en Administración de Empresas- Universidad del Aconcagua
- Master en Dirección de Empresas- Universidad Francisco de Vittoria (España)
- Especialización en Consorcios de Exportación-ICE (Italia)
- Ex Coordinador de Consorcios
- de Exportación- Fundación Bank Boston.
- Consultor Internacional de Empresas en Marketing Internacional
- Profesor de Grado y Posgrado- ADEN.
- Co-autor del libro "Gestión de los Negocios Internacionales"-ADEN
- Co-autor del libro "Consorcio de Exportación"

Definición de comercialización internacional. Principales características. Procesos de integración económica. Mix comercial. Adaptación de las "Cuatro Ps" a cada contexto. Diferencias culturales en el marketing. ¿Cómo negociar con personas de otras culturas? Estrategias de comercialización internacional.

Casos prácticos.

CHARLA:

"TALLER DE EMPRENDEDORISMO"

Capacitador: Mónica García Tello

- Lic. en Comercialización- Universidad del Aconcagua
- Diploma en Calidad, Gestión de Empresas y Proyectos- UNCuyo
- Maestrando en Calidad y Gestión de Empresas- UNCuyo
- Coach de Emprendedores

¿Qué es el emprendedorismo? ¿Qué es ser emprendedor?

El emprendedor: perfil y modelo mental. El proceso de comenzar una empresa.

CHARLA:

"RECUPERO DEL IVA POR EXPORTACIÓN"

Capacitador: Jardón Ortega- Estudio Contable

Duración: 2 horas

Breve introducción sobre los principios de tributación en nuestro país. Conceptos básicos a tener en cuenta para recuperar créditos fiscales. Regímenes previstos por la normativa vigente y destinos que puede darse al crédito fiscal a recuperar.