

Parque Científico y Tecnológico Fauba

Facultad de Agronomía - UBA -

Curso: "Mercado Internacional y Exportaciones".

Fecha: 12 y 13 de Diciembre 2014

Lugar: Facultad de Agronomía – UBA - Pabellón de Bioquímica, 1º Piso, Auditorio

Duración: 16 hs

Enviar datos personales a: consultasparma@agro.uba.ar

OBJETIVO

Ofrecer a los participantes herramientas sobre los procedimientos administrativos, comerciales y financieros para la exportación e importación de alimentos e instalaciones.

DESTINATARIOS

Empresarios y directivos de empresas de alimentos, responsable de la producción, responsable financiero, marketing, y exportaciones y todos los profesionales vinculado con el aspecto legal de la empresa.

DOCENTES – ESPECIALISTAS

Pablo Aldea

Es Licenciado en Comercio Internacional – Universidad de la Marina Mercante; Técnico Superior en Comercio Exterior – Fundación Banco de Boston.

Realizó otros estudios en su especialidad: *Programa de Capacitación en Promoción Exterior y Comercio Internacional*. IVEX – España y Curso de capacitación del Programa de Diversificación de Mercados. COPCA – Catalunya –Buenos Aires.

Sus antecedentes en docencia universitaria son: Titular – Comercio Exterior. Carrera Administración de Empresas de la Cámara Argentina de Comercio; Posgrado en Alta Dirección de Comercio Exterior Agroalimentario. Titular- Integración Económica Regional, Comercialización I y Comercio Exterior. Universidad Nacional de Lanús. Carrera: Planificación Logística I.

Es Director del Departamento de Comercio Internacional Gente De La Pampa S.A.

En 2011 fue Asesor de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires en el área de Promoción Comercial.

En 2007 fue Responsable del Área de Promoción Comercial de ProArgentina. Programa para el desarrollo de las exportaciones de las pymes argentinas.

Es Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo para su programa de fortalecimiento de las pymes alimenticias Argentina a través de Fundación Fortalecer.

Fue Responsable del área MERCOSUR e integración económicas. Naciones Unidas - Fundación Export. Ar. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Mariano A. Mastrángelo

Es Licenciado en Comercio Internacional. Universidad Nacional de la Matanza, Argentina; Técnico Superior Aduanero / Despachante de Aduanas.

Maestría en Desarrollo Económico Local, Universidad de Madrid, España. Resta Tesis.

Ha dictado más de 300 Seminarios en Latinoamérica, dirigidos a empresas.

Es Director de contenidos en la Escuela de Negocios de la UCES, Argentina.

Ha sido Profesor en materia “Política Económica” y del Seminario “Prospectiva Económica Internacional. Sección de Postgrado y Escuela de Formación Continua de la Universidad Nacional de La Matanza.

Ha sido Profesor y Coordinador del Curso de Negocios Internacionales en la Universidad Católica Argentina (UCA), Mar del Plata.

Es Profesor de Diplomados en Comercio Exterior en distintas universidades de América a través de: RGX S.A.

Consultora Multinacional de Comercio Exterior. UNSTA (Tucumán) y Universidad de Morelos (México).
Es Director de Consultoría RGX S.A.

Alberto Calugi - Italia – Videoconferencia

Licenciado en Economía y Comercio, Universidad de Parma - Italia

Docente en el Master IFOA operatore marketing, distribuzione e logistica y Master IFOA “Quality Project Leader”.

Participó en distintas publicaciones técnicas: Miembro de Comisiones Técnicas Científicos en licitaciones de la Provincia e Parma sobre Internacionalización de la Pymes.

Administrador del Estudio público- privado de Consultoría sobre la internacionalización de las Pymes

Franco Zanichelli – Italia - Videoconferencia

Licenciado en Economía – Universidad de Bologna- Italia

Se desempeñó en Bancos internacionales en el sector de las operaciones financieras estructuradas. Fue director financiero de grandes y medias empresas que operan en la venta a nivel internacional de instalaciones para los procesos alimentarios, operando en particular en la financia para el exterior y de la compra de créditos: Es especialista en la operaciones financieras Taylor made para inversionistas internacionales, en los estudios de factibilidad para las operaciones industriales y comerciales: opera como operador independiente.

PROGRAMA

- *El ABC exportador*: Por qué exportar. Beneficios de las exportaciones. Inscripción al Registro. Documentación necesaria. El “idioma aduanero”: Código Aduanero, nomenclador, clasificación de productos. Reintegros, derechos de exportación, exención y recupero del IVA, admisión temporal. Ingreso de divisas. Restricciones comerciales: Barreras arancelarias y no arancelarias.
- *Registros sanitarios* y otros aspectos a tener en consideración a la hora de exportar un producto agroalimenticio en el país destino. Promoción comercial.
- Incoterms: condiciones de compra - venta internacional. Incoterms generales. Incoterms 2010: Modificaciones. FOB – CIF: Incoterms más utilizados en el comercio internacional.
- *Introducción a los acuerdos regionales*. Participación y beneficios para Argentina en estos acuerdos. SGP. Certificados de origen.
- *Comercio financiero para el exterior: instrumentos para la formulación financiera de las ventas.*
- *La impostación de las operaciones financiera estructuradas en los mercados internacionales, buyer’s credit, carta de crédito y garantías colaterales; las clausulas contractuales y las operaciones Taylor made; el estudio de factibilidad.*
- Alimentos: de la venta local al negocio de exportación. Fase comercial: decisión; FODA; análisis del mercado interno; tratamiento aduanero; investigación de mercado; determinación de un mercado objetivo; prospección comercial; definir el plan de exportación: producto; canal de distribución; precios; cálculo del precio FOB/FCA; promoción.
- Plan de Exportación. Canales de distribución. Feria Internacional.
- Internet y redes sociales como herramientas de promoción internacional.
- Exportación online. e-commerce.
- *Análisis Estratégico de los mercados internacionales y enfoque sistémico al marketing internacional.* Análisis estratégico del escenario competitivo y del consumidor, análisis del canal de la distribución y de la cadena de valor; impostación de la estrategia competitiva.

BENEFICIOS

10% DESCUENTO: Profesores, Alumnos y Graduados UBA

10% de DESCUENTO: COMPAÑEROS DE TRABAJO

Vacantes Limitadas!

Informes e Inscripción: de lunes a viernes de 10 a 16:00hs.

Tel: (011) 4524-4067

Inscripción Obligatoria. Curso arancelado

Enviar datos personales a: consultasparma@agro.uba.ar

Se entregarán Certificados de Asistencia con el 75% de asistencia.

www.innovarfauba.agro.uba.ar