



04 de Enero de 2010

Visita nuestra web, [Click aquí](#)



Curso virtual "El consorcio exportador: una herramienta de acceso al mercado internacional"

En la actualidad y en cualquier país del mundo, dentro de la extensa lista de herramientas disponibles para posibilitar el acceso de las empresas a los mercados extranjeros, la asociación de empresas tiene asegurada su presencia. Cada régimen legal otorga a la figura del consorcio características particulares propias de su mercado específico. Sin embargo algo es común a la mayoría de ellos: la conformación de un grupo no requiere la pérdida de independencia de sus partes, sino que cada empresa asociada conserva su estructura administrativa y productiva individual, participando en la formación de una nueva organización a través de un acuerdo comercial.

La exportación conjunta, en sus diferentes niveles de compromiso, tiene como objetivo aumentar la competitividad y el poder negociador de empresas socias. Ellas se insertan en un grupo sin haber alcanzado el escalafón de "grandes compañías", concientes que afrontar el desafío de manera individual habría significado -en el mejor de los casos- resultados a un plazo demasiado largo. Así, la integración les posibilita compartir tanto los beneficios como los riesgos y costos de la internacionalización.

En el país en que se implemente esta útil herramienta sin dudas formará parte de una estrategia general abocada a la profundización de la internacionalización de los negocios y al apuntalamiento de una conciencia exportadora. Una vez sentado este fuerte cimiento, será posible pensar en la alternativa conjunta con el objeto de transitar el camino hacia el exterior.

Público objetivo:

Actores del sector privado que deseen profundizar sus conocimientos acerca de cómo incursionar en el mercado exterior aún sin disponer de las características de una empresa fuerte y con experiencia en dicho ámbito. Consultores, despachantes y cámaras sectoriales o empresariales con interés en brindar asesoramiento sobre la formación de consorcios y su implementación a sus

clientes o socios.

Profesionales de comercio exterior graduados recientemente que requieran reforzar sus conocimientos, especializándose en esta temática.

Temario

MODULO 1: INTRODUCCIÓN – LA DECISIÓN DE INTERNACIONALIZAR

1- La empresa pequeña y mediana frente al dilema de internacionalizarse

- a. Un diagnóstico correcto
- b. La decisión entre diferentes modos de acceder al mercado exterior
- c. La alternativa de la cooperación
- d. Motivaciones extrínsecas, intrínsecas y trascendentes

2- Tipos de alianzas estratégicas. Objetivos que persiguen

- a. Agrupaciones empresarias
- b. Joint Venture
- c. Trading Companies
- d. Cooperativas
- e. Consorcios

MODULO 2: EL CONSORCIO EN SI MISMO

1- Costos relacionados con la pertenencia

- a. Aportes de los miembros al consorcio
- b. Dificultades de la creación
- c. Factores de riesgo
 - i. Características macro ambientales
 - ii. Qué NO debe hacerse

2- Beneficios de la pertenencia a un consorcio. Ventajas conjuntas y aportes del consorcio a cada uno de los miembros:

- a. El poder negociador, ventajas tributarias y bancarias
- b. El aprendizaje / experiencia ganada
- c. Una cultura “social” del trabajo

3- Clasificaciones de consorcios exportadores.

MODULO 3: ASPECTO JURÍDICO

1- Caracterización de diferentes ámbitos históricos / legales

2- La experiencia europea

3- La experiencia latinoamericana

4- La figura del consorcio exportador en el derecho comparado

MODULO 4: EL APOYO INSTITUCIONAL

- 1- Soporte privado: Asociaciones empresarias / sectoriales
- 2- Las cámaras comerciales
- 3- El sector público. El rol del ámbito político municipal / comunal en el apoyo a los consorcios.
- 4- La regionalización y la necesidad de “g-localizar”

MODULO 5: CIERRE Y EVALUACION

- 1- Estudio de casos
- 2- Reflexiones finales
- 3- Evaluación general del curso

Duración: del 18 de enero al 26 de febrero de 2010

Inscripciones en: www.evrieduca.com/inscripcion.php

Consultas en: info@evrieduca.com

Más información en: www.evrieduca.com/el-consorcio-exportador.php



Curso virtual "El comercio exterior de servicios: oportunidades para pequeños y grandes emprendedores"
En un mundo que presenta un ritmo de crecimiento cada vez más acelerado en el comercio exterior; donde los intercambios tanto de tecnología y conocimiento se hacen cada vez más frecuentes y donde la rapidez, la innovación y la adaptabilidad a problemas específicos son las figuritas más buscadas, los servicios hallaron un escenario propicio para crecer en importancia y desplegarse a través de las fronteras nacionales llegando a todo tipo de economías.

El valor que adquieren los servicios en el comercio internacional supera ampliamente al de los bienes, y esto se explica, en gran parte, porque producirlos y proveerlos no es tan sencillo en algunos casos.

En los países más industrializados de Europa y en los Estados Unidos se fue generando la inquietud de regularizar los intercambios comerciales de servicios, siguiendo el patrón del comercio de bienes. Así es como los servicios comienzan a ser parte importante de la OMC y otros acuerdos regionales y los intercambios entre los países están cada vez más regulados.

Las normas internacionales para el intercambio de servicios con otros países afectan a todos los potenciales proveedores de cualquier tipo de intangibles y también a todos los consumidores. Los compromisos que los países

asumen en el marco de la OMC comenzaron a delinear un perfil del comercio internacional de servicio que es necesario conocer y con el cual vamos a producir y comercializar durante un largo tiempo.

Por otra parte, el comercio exterior de servicios ofrece oportunidades a todo tipo de profesionales independientes y a pequeños empresarios que quieran ampliar su mercado y maximizar beneficios. Las posibilidades de crecimiento en este campo son ilimitadas y un conocimiento pormenorizado de la situación ayuda a tomar la decisión correcta.

En este curso ofrecemos un análisis profundo de las tendencias actuales del comercio de servicios y las puertas que se pueden abrir realizando buenas estrategias tanto en la importación como en la exportación. El curso comienza con una descripción del lugar que ocupan los servicios y su comercialización internacional en términos económicos; se examinan conceptos básicos, terminología, metodología para el relevamiento y medición del comercio exterior de servicios, y desde esa base se abordan las reglas que actualmente rigen el intercambio de los intangibles, las barreras comerciales y los avances regionales en la reglamentación y acuerdos.

Destinatarios

Graduados universitarios y terciarios de todo tipo de carreras, desde el área de las ciencias artísticas a las ciencias exactas y tecnológicas, comprendiendo también el área de las ciencias biológicas y de la salud y ciencias sociales. Este grupo descubrirá que a través de la exportación de servicios se abren nuevas posibilidades para una mejor inserción laboral.

Estudiantes de economía, comercio exterior, relaciones internacionales, ciencia política o afines, interesados en adquirir o profundizar conocimientos en un área compleja, poco estudiada y cada vez más relevante en términos económicos y comerciales en todo el mundo.

Empresarios pequeños y grandes, interesados en expandir el mercado de su empresa y adaptar las producciones a los requerimientos del consumo global. Se interiorizarán en las prácticas comerciales mundiales en el área de los servicios contando con datos actualizados sobre las últimas tendencias internacionales en materia de liberalización y regulación de los mercados.

Técnicos y funcionarios gubernamentales del nivel nacional, regional y local involucrados en la formulación y ejecución de la política exterior, específicamente del área comercial, y en el diseño de las políticas domésticas que

influyan sobre el modelo productivo del país.

Temario

MÓDULO 1: LA ECONOMÍA DE LOS SERVICIOS

1. La importancia de los servicios y su comercio exterior
2. La producción de servicios
3. Los servicios en el PBI de los países
4. La comercialización internacional de los servicios
5. Importancia de los servicios en el comercio internacional

MÓDULO 2: DEFINICIONES Y CONCEPTOS

1. Carencia de definiciones consensuadas
2. Definición de servicios: el aporte de los teóricos y sus críticas
3. Críticas a la definición de servicios
4. Definición de comercio exterior de servicios: las principales dificultades
5. Importancia de la nacionalidad en la definición de comercio exterior de servicios
6. Modos de suministro de servicios

MÓDULO 3: DIFICULTADES PARA LA CORRECTA MEDICIÓN Y CONTABILIDAD

1. Medición de los servicios en la economía doméstica
2. Exportación de servicios
3. Métodos internacionales para clasificar los servicios: evolución y criterio de la OMC
4. Esfuerzos de coordinación de los sistemas de clasificación de servicios

MÓDULO 4: EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LA OMC Y EN AMÉRICA

1. El plano mundial de las negociaciones: antecedentes del AGCS
2. La firma del Acuerdo General de Comercio de Servicios
3. Compromisos específicos
4. Disciplinas generales
5. Listas de compromisos
6. Críticas al AGCS

MÓDULO 5: BARRERAS COMERCIALES Y DEBATE SOBRE LA LIBERALIZACIÓN

1. ¿Qué entendemos por liberalización cuando pensamos en servicios?
2. ¿Qué objetivos persigue la liberalización de los servicios?
3. Liberalización y desregulación
4. Distintas posturas en el debate

5. Transferencia de profesionales, modo 4 de suministro de servicios
6. Tendencias en el comportamiento de los países
7. Hacia una mayor liberalización
8. Obstáculos nacionales

MÓDULO 6: LOS SERVICIOS EN EL CONTINENTE Y LAS NEGOCIACIONES EN CURSO

1. Marco regulatorio de la ALADI
2. Negociaciones sobre servicios en el MERCOSUR
3. Negociaciones sobre servicios en la CAN
4. Servicios en el TLCAN
5. Negociaciones sobre servicios en el ALCA
6. Otros acuerdos de servicios del subcontinente
7. Las negociaciones en curso en la OMC: ¿Cómo se negocian servicios en la Ronda de Doha?

Duración: del 18 de enero al 26 de febrero de 2010

Inscripciones en: www.evrieduca.com/inscripcion.php

Consultas en: info@evrieduca.com

Más información en: www.evrieduca.com/comercio-exterior-serv.php



Curso virtual "Medio ambiente y desarrollo sustentable: crisis actual y alternativas futuras"

Es imprescindible que la mayor cantidad de personas posible se interiorice sobre el alcance y la magnitud de las cuestiones ambientales ya que nuestra vida y la de las generaciones venideras dependen de ello.

Los diferentes países y los organismos internacionales están trabajando arduamente en el tema pero la dificultad reside en la complejidad de las cuestiones vinculadas a la protección del ambiente. No olvidemos que en estas cuestiones confluyen intereses de diversa índole y es en este punto donde se deben resignar intereses propios e individuales en pos de salvaguardar el derecho de todos los seres humanos -presentes y futuros- de vivir en un planeta donde sea posible subsistir como especie, a partir de un aprovechamiento adecuado de los recursos naturales.

La concientización adquiere un papel fundamental, toda vez que, si bien es lógico y acertado exigir de los gobiernos criterios y pautas que establezcan una metodología a

seguir; no es menos cierto que desde la esfera individual y cotidiana también pueden modificarse actitudes que logren nuevos comportamientos encaminados hacia una mejor y más racional calidad de vida.

Todos somos protagonistas y responsables de la relación que mantenemos con nuestro hábitat y comprender la relación entre ambiente y desarrollo sustentable es un modo de superar limitaciones y preconcepciones que influyen sobre esta vinculación.

Temario

MODULO 1

1. Planteo preliminar del tema de estudio.
2. Hábitat: Espacio básico y elemental para el análisis de las cuestiones ambientales. Hábitat acuático, terrestre y aéreo.
3. Consecuencias del desajuste en la interacción entre la conducta humana y el hábitat. Cambio Climático. XIV Conferencia sobre Cambio Climático UN -Diciembre 2008, Poznan, Polonia-.
4. Globalización y medio ambiente.

MODULO 2

1. Repercusiones de la problemática ambiental en la sociedad en general.
2. Repercusiones de las cuestiones ambientales -desde el plano normativo-institucional- en la comunidad internacional. Evolución.
3. Posiciones adoptadas a nivel regional: UE, América Latina. Papel de las ONG.
4. Repercusiones de las cuestiones ambientales -desde el plano fáctico- en la comunidad internacional ¿El problema humanitario como generador de cuestiones medioambientales? Análisis de un caso concreto.
5. ¿Hacia un Derecho Internacional del Medioambiente?

MODULO 3

1. Desarrollo sustentable. Comisión Brundtland.
2. Educación ambiental. Ámbitos: Educación ambiental formal y no formal.
3. Década de la Educación para el desarrollo sustentable de Naciones Unidas (2005-2015)
4. Herramientas propiamente dichas del Desarrollo Sustentable: Evaluación de Impacto Ambiental - EIA - y Auditoría de Impacto Ambiental -AIA -
5. Sistemas de organización y gestión ambiental – SGA. Ventajas e importancia de SGA

MODULO 4

1. Concepto de energías alternativas o renovables. Ventajas y desventajas
2. Evolución de la producción y utilización de energía renovable a nivel mundial
3. Eficiencia energética
4. ¿Con qué energías renovables contamos en la actualidad?
5. ¿El hidrógeno como energía renovable es una alternativa? Aspectos positivos y negativos de su utilización.
6. Las cuestiones de costo y almacenamiento de las energías renovables. Problemas a resolver
7. Reflexiones finales

Duración: del 18 de enero al 26 de febrero de 2010

Inscripciones en: www.evrieduca.com/inscripcion.php

Consultas en: info@evrieduca.com

Más información en:

www.evrieduca.com/medioambiente.php



Curso virtual "La Unión Europea en el escenario internacional"

Las negociaciones comerciales y políticas se han vuelto mucho más complejas en los últimos años, tanto en la tipo de temáticas involucradas como en la participación de nuevos actores. Es por esto que debemos agudizar nuestro conocimiento ya sea de los actores como de las instituciones que dan forma y restringen la elaboración de la política exterior a nivel nacional de cada uno de los países.

La Unión Europea es uno de los protagonistas del escenario mundial actual y la complejidad de su accionar se ha visto incrementada con la ampliación del 2004, que ha incorporado 10 nuevos países, y la del 2007 que ha sumado dos nuevos miembros. Así, en la actualidad, constituye el proceso de integración con mayor éxito que incorpora a 27 países y a más de 470 millones de personas.

El conocimiento pleno de este actor internacional, sus instituciones y objetivos, permite mejorar la inserción internacional de cualquier actor del escenario mundial, ya sea gubernamental, privado o perteneciente a la sociedad

civil.

Público objetivo:

Técnicos y funcionarios gubernamentales en los niveles centrales, regionales y locales de los diferentes países de habla hispana involucrados en la formulación y ejecución de la política exterior y en las relaciones entre sus respectivos países y la Unión Europea.

Miembros del sector privado y de las cámaras empresariales interesados en fortalecer su capacidad de análisis y diseño de estrategias en esta actividades vinculadas con la Unión Europea.

Académicos encargados de la capacitación de cuadros directivos.

Consultores, investigadores y docentes interesados en la temática.

Formadores de opinión en los medios de comunicación social.

Graduados recientes que estén interesados en reforzar su formación profesional creándose un perfil de expertos en la Unión Europea.

Perfil del participante:

Su perfil se corresponderá con el de un profesional con responsabilidad o susceptible de ostentarla en el área de las relaciones internacionales en organizaciones públicas, mixtas o privadas que desea reforzar su conocimiento sobre la Unión Europea.

Objetivos de aprendizaje

El participante, al finalizar el Curso, obtendrá elementos analíticos y operativos que le resultarán de utilidad para lograr mejores resultados de la vinculación con la Unión Europea, ya sea de su empresa, ONG u organismo público correspondiente.

Duración del curso

El presente curso tiene una duración prevista de 8 semanas, correspondiendo a cada semana un módulo o clase.

Temario

Módulo 1: La Unión Europea: conceptos básicos

Origen y evolución histórica

Los poderes de las Comunidades Europeas

De Maastrich a la actualidad

Módulo 2: Integración política en la Unión Europea

La Política Exterior y de Seguridad Común

Cooperación en asuntos de justicia e interior

La Constitución Europea y la cooperación en política exterior y seguridad

Módulo 3: El derecho de la Unión Europea

El ordenamiento comunitario

Derecho primario. Derecho derivado

La eficacia directa del Derecho Comunitario

La primacía del Derecho Comunitario

Módulo 4: Aspectos económicos y comerciales

El mercado interior. Antecedentes y evolución

Las cuatro libertades

Situación actual y perspectivas futuras

Módulo 5: La Unión monetaria

La unión económica. Sus asimetrías. El euro

Estructura institucional de la UEM

El consejo del Euro y sus funciones

Módulo 6: Las políticas de cohesión

Justificaciones y herramientas de la cohesión

Una política de cohesión exitosa: la PAC

El primer pilar de la PAC: sostén de precios e intervención de mercados

El segundo pilar de la PAC: la política de estructuras o desarrollo rural

¿Cómo se financia la PAC?

Módulo 7: Relaciones exteriores de la Unión Europea

El relacionamiento externo

Las relaciones atlánticas

La Unión Europea y Rusia

La Unión Europea y América Latina

Módulo 8: Debates presentes y perspectivas futuras

Ampliación vs. Profundización

La reforma de la PAC

El futuro de la UE: El Tratado Constitucional

La cooperación política y su proyección

Duración: desde el 18 de enero al 12 de marzo del 2010 - 8 semanas

Inscripciones en: www.evrieduca.com/inscripcion.php

Consultas en: info@evrieduca.com

Más información en:

www.evrieduca.com/la-union-europea-en-el-esce.php



Curso virtual "Problemáticas globales de las relaciones laborales: Mobbing o acoso laboral"

Las relaciones laborales, en todo el mundo, plantean una vinculación específica y particular a nivel humano que no se da en ningún otro ámbito de las vinculaciones jurídicas conocidas hasta el momento.

Esto es así porque la esencia misma de la relación laboral parte o se construye desde un plano de desigualdad. Quien desempeña el rol de empleador cuenta con supremacía técnica y material respecto del trabajador que cuenta tan sólo con su potencial de trabajo. A tal punto que es condición sine qua non para que se configure una relación laboral que exista subordinación del trabajador respecto de su empleador. Fenómeno que se repite y multiplica en todos los países del mundo y que requiere de una legislación que proteja esa disparidad de condiciones. Cumple un papel importante en este punto la Organización Internacional del Trabajo, marcando criterios o principios como condiciones mínimas que no pueden dejarse de lado legalmente.

En este contexto, en el cual inclusive el empleador posee facultades disciplinarias con el trabajador, se generan, a menudo y cada vez con más frecuencia e intensidad, situaciones de abuso, acoso moral o mobbing. El origen del acoso en el plano laboral reconoce múltiples pilares, a saber: abuso de poder, intereses confrontados, y muchos otros que son objeto de estudio de este curso.

Frente a esta problemática es preciso, en primer lugar hacer un análisis profundo de la entidad del problema y luego crear o identificar herramientas que proporcionen soluciones a los conflictos planteados.

Es muy interesante y enriquecedor situar el estudio en el plano internacional, ya que la actualidad indica que el fenómeno se repite incesantemente en todos los países del mundo y las herramientas para enfrentar el problema provienen de un enfoque multidisciplinario que brinda principios rectores comunes a las distintas geografías. Sería impropio y poco criterioso circunscribir el tratamiento del tema a un país en particular, ya que es un problema a nivel mundial que requiere reconocimiento y elaboración global.

Objetivos de aprendizaje

1. Desentrañar la esencia del fenómeno mobbing a fin de posibilitar el tratamiento adecuado de la problemática en sí misma, en el plano internacional, y en el marco jurídico de cada país en particular.

2. Delinear y caracterizar la figura del mobbing con miras a utilizar dicha caracterización como método de detección del fenómeno, valiéndose de los aportes que mundialmente van surgiendo, dada la importancia y dimensión del fenómeno.

3. Brindar lineamientos, a partir del objetivo anterior, para tener en consideración a la hora de su reconocimiento legislativo, que plasmen su carácter multidisciplinario y se encaminen hacia una reparación integral y justa de los perjuicios inferidos a las víctimas.

Destinatarios

Dado el carácter multidisciplinario del tema los destinatarios del presente curso serían aquellas personas que se vinculen de uno u otro modo con las relaciones laborales, ya sea desde el plano jurídico, social, psicológico, médico, docente, político, no requiriéndose el título de grado ya que este curso bien puede constituir una valiosa herramienta para la comprensión y avance en el tema dentro del marco de una especialización que no implica titulación académica alguno, sino que responda a un requerimiento propio dentro de un contexto determinado. Sólo como ejemplo citamos el quehacer de un representante sindical que necesita conocer el problema para brindar mayor y mejor defensa en los intereses de sus representados.

Duración del curso

El presente curso tiene una duración prevista de 6 semanas.

Temario

MODULO I

1. Introducción
2. Etimología de la palabra
3. Concepto de mobbing. Fases y acciones
4. Caracterización del mobbing
5. Importancia del tratamiento multidisciplinario del mobbing
6. Diferencia con otras figuras: burn-out

MODULO II

1. Víctima. Error en la atribución.
2. Acosador. Caracterización
3. Efectos del mobbing respecto de la víctima
4. Efectos del mobbing a nivel social y económico
5. Elementos para prevenir la aparición del acoso en el

ambiente de trabajo

MODULO III

1. Mobbing en el derecho comparado. Europa, Canadá, Japón y América Latina.
2. Tratamiento a nivel institucional del tema en Organización Internacional del Trabajo y Unión Europea.

MODULO IV

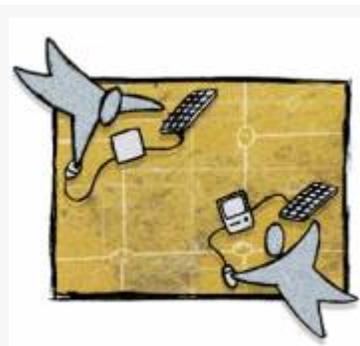
1. Mobbing en Argentina. La necesidad de la regulación legal del problema en la Argentina de hoy. Recepción legislativa actual
2. Tendencia y recepción del fenómeno en la jurisprudencia nacional. Reseña de fallos relativos a mobbing.

Duración: del 18 de enero al 26 de febrero de 2010

Inscripciones en: www.evrieduca.com/inscripcion.php

Consultas en: info@evrieduca.com

Más información en: www.evrieduca.com/problematica-s-globales-en-la.php



Modalidad de cursado

Los cursos ofrecidos por la Escuela Virtual de Relaciones Internacionales se desarrollan completamente a través de Internet, sin limitaciones de horarios ni distancias. Cuando se finaliza el curso, si se ha realizado exitosamente el 80% de las actividades propuestas, EVRI envía un certificado de cursado, avalado por la Institución y por los docentes a cargo.

Más información en: www.evrieduca.com

Informes: info@evrieduca.com