



ANEXO III.
CAPACITACION A EMPRESAS

1- SEMINARIO “LACTEOS ARGENTINOS PARA EL MUNDO”

Objetivos

- Dotar a los asistentes de conocimientos básicos en la operatoria de comercio exterior.
- Dotar a los asistentes de conocimientos básicos en la gestión comercial de negocios de exportación.
- Promover casos prácticos que sean reflejo de la aplicabilidad de conocimientos teóricos brindados.
- Generar debates de opiniones y proyectos asociados a la exportación de productos lácteos.

Organismos que intervienen

- Universidad Nacional de Villa María (UNVM)
- Asociación de Empresarios de la Región Centro Argentino (AERCA)
- Agencia ProCórdoba

Perfil de asistentes / Destinatarios

El seminario “Lácteos argentinos para el mundo” está destinado y pensado para aquellas personas interesadas o que acrediten conocimientos y/o experiencia en procesos productivos de empresas de producción láctea (tambos o industrias) o productos alimenticios en general.

Metodología

El seminario “Lácteos argentinos para el mundo” requiere el cursado presencial de 9 módulos. Se cursa un módulo cada 15 días en una jornada intensiva de 6 horas, en la Ciudad de Villa María, Córdoba.

Plan de Cursado 2016

11/08 - Módulo I. Economía Argentina y sus oportunidades comerciales Mundiales.

La economía Argentina y los ciclos económicos internacionales. Las teorías Económicas y su aplicación a la Realidad Argentina. La situación actual. Claves para interpretar el futuro del país. Oportunidades y amenazas. Los productos agrícolas y alimenticios en general en la economía argentina. Oportunidades en el mundo.

A cargo de: Licenciado Carlos Seggiaro

25/08 - MODULO II: Secuencia de una Exportación

Desarrollo de las etapas, paso a paso de una exportación. Mirada de las importaciones y procesos para llevarlas a cabo según las nuevas disposiciones. Análisis del riesgo para un importador y un exportador, según el medio de cobro y pago seleccionado. Tratamiento del proceso bancario, aduanero y cambiario de una operación y sus registros. Cierre de la operación para ambas partes ante los diversos estamentos y el proceso de información correspondiente.



A cargo de: Licenciado: Horacio Medrano

8/09 - MODULO III: Movilización y preparación de Cargas.

Aspectos principales de la logística internacional de transporte. Movilización de Cargas. Tipos de Carga. Naturaleza de la carga. El acondicionamiento de la mercadería: envases y embalajes. Transporte internacional de mercaderías.

Tipos de transportes, tradicionales y no tradicionales. Descripción de la documentación que acompaña a cada medio de transporte. Las Condiciones de Contratación de Fletes Marítimos. El contenedor. Transporte Aéreo. Transporte multimodal.

A cargo de: Licenciado Germán Casco

22/09 - MODULO IV: Costos de exportación

Exportación para Consumo. Documentación complementaria. El Caso de los Alimentos.

Obligaciones a cargo del Exportador: Cambiarias y Tributarias.

Beneficios que tiene el Exportador: Estímulos Fiscales. Estímulos Aduaneros e Impositivos. Reintegro Impositivo, Draw Back, Reembolso.

Reembolsos Especiales. Importación Temporal para Perfeccionamiento Industrial.

Régimen de Recupero de IVA.

A cargo de: Magister Héctor Gustavo Fadda

7/10 - MODULO V: El Rol del Sistema Financiero en el Comercio Internacional

El Sistema Financiero Internacional. Mercado de Cambios de Divisas o FOREX. Normativa Cambiaria. La función de intermediación del Sistema Bancario. Financiación en Comercio Internacional. Ejemplos prácticos con documentación real aplicados al sector alimenticio/lácteo.

A cargo de: Pedro Osmar Soldera

20/10 - MODULO VI: Comunicación y Negociación

La Importancia de la comunicación en las Relaciones Internacionales. Elementos y formas de Comunicación. Comunicación y Compromisos Conversacionales.

Elementos de la Imagen corporativa. Cómo Identificarlos y comunicarlos.

El Proceso de Negociación. Los 7 elementos de la Negociación. Reglas prácticas para conducir Negociaciones. El proceso de Preparación de la Negociación. El desarrollo de la negociación. El Acuerdo.

Análisis de casos y Rol Playing de Negociaciones.

A cargo de: Magister Norma López

10/11 - MODULO VII: Aspectos Aduaneros, controles de alimentos y destinos

Aduana. Ámbitos de Aduana. Funciones de controles y auxilio al exportador. Exportación en depósito fiscal. Exportación en planta. Despachante de Aduanas y Agente de Transporte, su función en las exportaciones.

Destinaciones de exportación. Funciones de los regímenes especiales de exportación, que son herramientas para facilitar y promover la exportación. Que se necesita para exportar alimentos? Casos prácticos de exportación de agroalimentos. Consideraciones especiales.



A cargo de: Lic. Desirée Mayer

17/11 - MODULO VIII: Estrategias de Marketing de comercio internacional

Valor estratégico de la información. Nuevas tendencias del consumidor. Análisis competitivo.

Marketing estratégico y operativo. Posicionamiento de la oferta exportable. Estrategias de penetración en mercados internacionales.

A cargo de: Contadora Adriana Bacile

16/12 - MODULO IX: Mesa con empresarios vinculados al sector lácteo

Exposiciones de ponencias y experiencias relacionadas al sector lácteo. Incluye a empresas, organizaciones y expertos.

Mesa debate. Conclusiones.

MODULO X: Asesoramiento y capacitación para trabajo final

Trabajo con alumnos, acompañamiento y evaluación de trabajo final. (Para obtener certificado de aprobado)

Evaluación. Exigencias que deben cumplimentar los alumnos durante el curso

Asistencia al 80% de las Clases, Aprobar el Trabajo Final. Se extenderán certificados de asistencia (80% de las clases) y de aprobación (asistencia y aprobación del trabajo final)

Metodología de la enseñanza y forma de evaluación

Será esencialmente participativa. Se combinarán armónicamente las partes expositivas teóricas, con diálogos, trabajos grupales y presentación de casos.

Está previsto, un trabajo final integrador.

Certificado a otorgar

Se entregarán certificados por la aprobación del seminario y certificados por la asistencia al seminario, según corresponda, por parte de UNVM.



2- CURSO “ALTA DIRECCION EN COMERCIO INTERNACIONAL DE LACTEOS”

Objetivos

- Dotar a los asistentes de la visión estratégica empresarial para insertar a las Pymes en el comercio internacional.
- Conocer aquellas prácticas no deseadas o errores más comunes que las Pymes cometen cuando se deciden a exportar.
- Compartir herramientas disponibles, programas y metodologías que las Pymes pueden acceder para exportar sus productos.
- Transferir requisitos, mejoras y modificaciones en los procesos productivos para lograr productos según necesidades de mercado chileno.

Organismos que intervienen

- Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CACEC)
- Asociación de Empresarios de la Región Centro Argentino (AERCA)
- Agencia ProCórdoba
-

Perfil de asistentes / Destinatarios

Empresarios y directivos de empresas lácteas responsables de la decisión estratégica y ejecución de proyectos comerciales a mercados externos.

Metodología

La Diplomatura Alta Dirección en Comercio Internacional de Lácteos requiere un cursado presencial de 3 módulos. Se cursa un módulo por mes en media jornada de 4 horas, en la Ciudad de Villa María, Córdoba.

Plan de Cursado

Módulo I.

Título: Impacto de internacionalización en las Pymes

Descripción: Beneficios de la internacionalización. Casos exitosos. Prácticas estratégicas más adecuadas.

Módulo II.

Título: Metodologías para la internacionalización de las Pymes

Descripción: Errores más frecuentes al momento de internacionalizarse. Cómo crear el departamento de comercio exterior. Perfil del profesional responsable de comercio exterior. Herramientas para el desarrollo exportador. Claves para penetrar en mercados externos.

Módulo III.

Título: Capacitación procesos productivos y calidad de productos para mercado chileno

Descripción: Mediante profesional técnico de Chile se transfieren experiencias y conocimientos en calidad y procesos productivos de quesos para mercado chileno.

Bv. Chacabuco 1177, X5000HJ - Córdoba, Argentina
Tel: 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org
www.procordoba.org



Evaluación

Requerirá la asistencia al 66% de los módulos que conforman el taller de formación.

Certificado a otorgar

La evaluación consistirá en la asistencia del 66% de los módulos.

Bv. Chacabuco 1127, X5000IIL, Córdoba, Argentina
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org
www.procordoba.org