

## **Programa Intensivo en Internacionalización de Pymes.**

### **1. FUNDAMENTACIÓN**

En las últimas décadas se ha vislumbrado un fenómeno de eliminación de fronteras, en término de comercio mundial, que ha barrido de hecho con las medidas arancelarias impuesta por los países. No hace falta redundar que las economías de escala (Sudeste Asiático) se han impuesto por sobre la batería de medidas proteccionistas aplicadas desde occidente.

Por lo cual, los mercados de hoy son de hecho MERCADOS GLOBALES no administrados. Es prácticamente imposible, para cualquier empresa, sustraerse de los estándares de calidad y precios mundiales.

La tecnología aplicada a la información funciona como un ADECUADOR natural sobre la oferta de bienes y servicios en el mercado global.

En ese estado, las Pymes han ido adecuándose a la realidad. Anteriormente, muchas fabricaban toda la línea de producción y hoy importan gran parte. Otras se reconvirtieron y funcionan, como pueden, en el mercado local.

No obstante, la actual coyuntura hace imprescindible comprender que nos encontramos en la NECESIDAD de abordar al mercado como a una unidad compacta: los mercados globales.

### **2. DESTINATARIOS**

- Empresarios Pymes.
- Profesionales independientes.
- Personal administrativo de Pymes.
- Público en general interesado en el tema.

### **3. OBJETIVOS**

El principal objetivo del programa es brindar, a los interesados, herramientas y conocimientos específicos que permitan la internacionalización de empresas.

Comprender los elementos que componen un ESTUDIO DE MERCADO GLOBAL y los agentes intervinientes para la determinación de estrategias comerciales.

**En resumen se puede se pueden extraer los siguientes puntos:**

- Comprender aspectos generales de legislación aduanera.
- Adquirir herramientas para analizar mercados globales.
- Poseer elementos para poder determinar estrategias con relación a la internacionalización de empresas.

**4. CARGA HORARIA TOTAL: 40 horas online**

**5. METODOLOGÍA**

La metodología propuesta es realizar jornadas de capacitación a través de videoconferencias, las mismas se dictarán en jornadas de 6 horas cátedras semanales. Los días martes y miércoles de 17 a 19 H.

**Estrategias**

- Prácticas de simulación sobre planillas y plataformas financieras y económicas.
- Análisis y discusión sobre casos reales. Ejemplos en funcionamiento.
- Desarrollo de planes y proyectos hasta convertirlos en planes de negocios.

**6. CONTENIDOS MÍNIMOS**

**Aspectos Legales Ley 22.415 – Res. BCRA**

- Marco legal que contempla la Ley 22415.
- Aspectos legales de importación.
- Aspectos legales de exportación.
- Territorio Aduanero. Zonas Francas. T.A.E (Tierra del Fuego)
- Derechos de importación y exportación.
- Delitos e infracciones estipulados en el Código.
- Aspectos legales para el ingreso y egreso de divisas
- Resoluciones BCRA.

**Estudio de mercados – Proceso internacionalización.**

- Mercados globales.
- Bloques económicos y aranceles.
- Elementos básicos estudio de mercado.
- Búsqueda de mercados meta.
- Elaboración y ordenamiento de la información

- Mercados digitales.
- F.O.D.A.

### **Logística internacional.**

- Concepto de logística. Aplicaciones.
- Transporte internacional de mercaderías.
- Transporte marítimo.
- Transporte aéreo.
- Transporte terrestre y multimodal.
- Cadena de valor.
- Incoterms 2020.

### **EVALUACIÓN**

La acreditación requiere, además de una asistencia igual o superior al 70% de la carga horaria de cada módulo, la presentación y aprobación de un trabajo integrador. El mismo se desarrollará en un marco grupal seleccionado y se presentará sobre un proyecto real.

### **7. BIBLIOGRAFÍA (general)**

- Ley 22.415 Código Aduanero y Decretos.
- Resoluciones BCRA sobre ingreso y egreso divisas.
- Técnicas de investigación de mercados – F. Marquez . Asencio.
- Fundamentos de investigación de mercados – W. Zikmund.
- Logística del comercio internacional – Buyatti.

### **BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA.**

<http://www.ean.edu.ar/nota/488-una-empresa-que-no-exporta-esta-destinada-a-perecer>

<https://www.redcame.org.ar/contenidos/circular/en-el-marco-del-acuerdo-de-came-y-ean-se-realizo-el-1-encuentro-entre-alumnos-y-pymes.11556.html>

[https://www.youtube.com/watch?v=4W\\_IFY5\\_1-I](https://www.youtube.com/watch?v=4W_IFY5_1-I)

<https://www.cepal.org/es/eventos/iniciativa-disposiciones-modelo-comercio-tiempos-crisis-pandemia-acuerdos-comerciales>

### **8. DURACIÓN TOTAL: 3 meses**

## **9. CUERPO DOCENTE:**

- Abg. Daniel Iglesias. Director de la carrera de Administración en Negocios Internacionales de EAN. Abogado especialista en negocios internacionales. Consultor de negocios internacionales en empresas nacionales e internacionales. Autor de libros y artículos sobre la materia.
  
- Lic. Fabricio Kling. Licenciado en Comercio Internacional. Ex CEO del Grupo Elecond Energía. Participante de foros académicos y Asociaciones Profesionales. Formador profesional en negocios nacionales e internacionales. Consultor de empresas. Especialista en internacionalización.

## **10. RESPONSABLE:**

Esp. Daniel Iglesias y Lic. Fabricio Kling.