

COMO EXPORTAR SIMPLE

Instructora: Pamela Gauna

Licenciada en Comercio Internacional (UNQUI). Maestría en Relaciones Económicas Internacionales (UBA). Curso de despachante de Aduana y de Transporte sin riesgo de Mercadería Peligrosa por Vía aérea. Fue Analista profesional en dirección de Atención al inversor. Secretaria de Relaciones Económicas Internacionales. Actualmente es Profesional especializada en promoción de inversiones en el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

Objetivo

Brindar los conocimientos básicos necesarios para penetrar mercados mundiales con bienes y servicios con alto valor agregado, así como conocer toda la operatoria y logística del comercio Internacional a través de los mecanismos utilizados para poder exportar.

Destinatarios

Este curso va dirigido a pequeñas y medianas empresas que estén en condiciones de poder realizar su primera exportación y/o personas que quieran obtener conocimientos sobre cómo realizar la operatoria.

Temario de la Actividad

- Comercialización Internacional. Definición del concepto.
- ¿Por qué salir al exterior? ¿Cómo salir al exterior? Planificación de la comercialización internacional.
- Tratados comerciales. Integración.
- Incoterms 2010.
- Definiciones técnicas: territorios aduaneros, territorios no aduaneros, enclave, exclave, exportación, mercadería.
- Régimen aduanero de las exportaciones. Destinación definitiva y Destinaciones suspensivas
- Medios de Pagos-Orden de Pago, Cobranza, Carta de Crédito, Stand by – Partes intervinientes: función y responsabilidades – Riesgos y ventajas para exportadores –Circuitos operativos- Costos actuales.
- Costo generalizado del transporte
- Secuencia de una exportación:
 - ¿Qué es exportar?
 - Destinaciones de exportación
 - Principales documentos aduaneros de una exportación
 - El valor de la mercadería. FOB, FCA
 - El precio de la exportación
 - ¿Cómo armar una oferta de exportación? Contenido de una oferta exportable.
 - Pasos para la salida de la mercadería
 - Incentivos a las exportaciones
 - Seguro de crédito a la exportación
 - Nuevas formas de financiación para la exportación. Contrato de Factoring y Forfaiting
 - ¿Cómo cobrar una venta al exterior?
- Nuevos canales para realizar una primera Exportación.

- Actores principales en la exportación.

Fechas de realización del curso

Jueves 30 de mayo, martes 04 y jueves 06 de junio

Horario

De 18 hs a 21.30 hs.

Sede

Uruguay 469 12 A, CABA.

Inicio de inscripción

- Día 02 de Mayo.

Cierre de Inscripción

- Día 23 de Mayo.

Arancel

- \$3500.-

Formas de pago

- Efectivo
- Deposito o transferencia en cuenta GEO
- Tarjeta presencial
- Tarjeta venta telefónica
- Mercado Pago