



DIPLOMATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





DIPLOMATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

OBJETIVOS

La Diplomatura en Comercio Internacional es el primer programa de posgrado de corta duración en esta especialidad, con un enfoque 100% práctico y realista sobre los problemas que obstaculizan el buen funcionamiento del comercio exterior, facilitando también la anticipación de tendencias operativas y comerciales.

Enfocándose en problemas concretos, brinda a quien participa de esta Diplomatura la posibilidad de adquirir métricas de decisión, técnicas de negociación y operación, así como también la internalización de conceptos que, más allá del tipo de producto o servicio que se ofrezca, lo instará a repensar sus estrategias, anticipar decisiones y cambiar el foco de su gestión.



¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA?

Está orientada a pymes que exportan o pretenden hacerlo; pymes que importan partes, piezas y suministros para su proceso de producción; pymes que importan para reexportar; ejecutivos de multinacionales y de consultoras de management que buscan optimizar la gestión de COMEX; personal de cámaras empresariales; ejecutivos que deban aggiornarse frente al advenimiento de acuerdos comerciales externos; ejecutivos de grandes empresas en búsqueda de eficientizar su supply-chain a nivel regional y extrarregional; funcionarios de Gobierno con funciones específicas en los mercados mencionados; gerentes de desarrollo de negocios; analistas de COMEX; traders; brokers; emprendedores, empresas de logística internacional, y terminales marítimas.

SECTORES QUE SE VEN BENEFICIADOS

Al tratarse de Comercio Internacional, son múltiples los sectores que participan y ven involucrados sus intereses. Para mencionar solo algunos, están: sector agroalimentario, agroindustrial, autopartes, plásticos, petroquímica, economías regionales, empresas de ingeniería y construcción, consultoras de management, metalmecánico, farmacéutico, minero, energético, forestal, pesquero, lácteo, textil, siderúrgico, cámaras empresariales, FF. CC., transportistas carreteros, transportistas fluviales, puertos, sindicatos, Ministerios, Secretarías de Estado, Cancillería, entre tantos.





¿POR QUÉ ELEGIR ESTA DIPLOMATURA?

- ✓ Brinda las herramientas necesarias relativas a la anticipación de tendencias y la consecuente formulación, diseño e implementación de estrategias de diferenciación relativas al sector externo de la economía.
- ✓ Ayudará a planificar diferentes estrategias, ya sea de manufactura, servicios o proyectos globales.
- ✓ Al ser Argentina un país geográficamente lejano e infraestructuralmente limitado, resulta fundamental optimizar todo lo relativo a las operaciones de logística internacional. Ya sea transporte marítimo y fluvial, operaciones portuarias regionales y offshore, transporte aéreo de cargas, transporte por FF. CC. o carretero, operaciones en depósitos fiscales o nacionales, operaciones vía ductos, zonas francas o transporte multimodal, resulta clave comprender el cabal funcionamiento de cada segmento, previo al inicio de las negociaciones. Asimismo, la minimización de riesgos y la contratación de seguros, tanto como el diseño de estrategias preventivas relativas al ciberdelito y el narcotráfico en la cadena logística, no representan una opción, sino más bien una exigencia del mundo real.
- ✓ Instará al cursante a repensar la forma en la que negocia e interviene su segmento específico de operación en todo lo relativo a productividad, competitividad, economías de escala y alianzas estratégicas.





¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán de manera virtual con formato sincrónico, a través de la Plataforma de la Universidad Austral.

Se prevén encuentros de networking en modalidad blended (presencial y online), a confirmar durante la cursada.

Duración: 6 meses | **Modalidad:** online sincrónico + encuentros de networking.

Frecuencia: dos veces por semana | **Día de cursada:** martes y viernes de 18:00 a 21:00 horas

Inicio: Martes 19 de marzo de 2024.





PLAN DE ESTUDIOS

ASIA Y REGIÓN ASIA-PACÍFICO COMO NUEVO EPICENTRO ECONÓMICO MUNDIAL

Regiones y subregiones en China y Asia-Pacífico; procesos de industrialización en Japón y Corea del Sur; modernización económica de China y el legado de Deng Xiaoping; la doctrina del ascenso pacífico; la política del “it goes global”; caracterización de la política exterior china; China como emisor de IDE y oportunidades conexas.

OPERACIONES Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Análisis de los procesos de manufactura; la optimización en la gestión de inventarios como estrategia competitiva; modelos de ingeniería tradicional e ingeniería concurrente en la producción; automatización y competitividad; importación temporal como modelo competitivo; producción y Alianza del Pacífico en el contexto del Mercosur.

ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Estrategias concretas de optimización de costos relativos a la logística de exportación e importación hacia/desde destino u origen; diseño de estrategias de negociación logística para cada mercado objetivo; comprensión de las variables que componen el costo de cada prestador de servicios logísticos (armadores/terminales marítimas, fluviales y aeroportuarias/transporte ferroviario, fluvial y carretero, transporte aéreo); cláusulas críticas del contrato de fletamento por viaje; fletamento por tiempo; clusters logísticos; análisis de gestión de riesgos; términos de carga y descarga; The Bridge Formula; anticipación de tendencias; foco en USMCA y SE de Asia y China.

GESTIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

Estrategia competitiva global de productos y servicios; indicadores económicos de globalización; análisis competitivo de mercados; estrategias de promoción, ventas y distribución; selección de proveedores y socios estratégicos; estrategias de desarrollo sustentables; identificación de restricciones; estrategias de benchmarking; economías de escala.

FINANZAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Macroeconomía y finanzas internacionales; valuación de empresas; valuación de proyectos de inversión; estrategias de financiación e instrumentos financieros; modalidades de pago y operativa bancaria; gestión de riesgos y calificación crediticia; métodos cuantitativos para la toma de decisiones.





ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN PARA PYMES EN REGIÓN ASIA-PACÍFICO

Características del mercado de Asia-Pacífico; tendencias de consumo; pirámide social por ingresos; política china de precios; estrategias para la gestión de marcas; selección de distribuidores locales y/o regionales. Elaboración de un plan de marketing con foco en la región.

GESTIÓN GLOBAL DE OPERACIONES

Planificación de estrategias sustentables a partir de la producción orgánica junto a diferentes estrategias de operaciones a nivel regional e internacional representan el eje de este módulo. Repensar las operaciones por medio de alianzas estratégicas y emprender asociaciones que brinden productividad e inserción global son también el eje desarrollador de estas clases.

ECONOMÍA INTERNACIONAL (SEMINARIO)

Operativa de bloques comerciales como Mercosur, Alianza del Pacífico, Mercosur-UE, USMCA y otros TLC o asociaciones comerciales de potencial impacto con China, India, Rusia, Israel; interpreta variables relativas a la balanza de pagos, balanza comercial, balanza de cuenta corriente, política arancelaria, dumping, política impositiva de un mercado a los efectos de analizar un potencial proyecto productivo o alianza estratégica; estrategias de negociación posible y accionar de organismos multilaterales como la OMC, BM, BID, etcétera.

DERECHO COMERCIAL MARÍTIMO INTERNACIONAL

Variables críticas al comercio global desde la colisión, el abordaje, avería general y particular, embargo y prenda marítima, piratería, cibercriminalidad. Cálculo de laytime para buques graneleros y típicos conflictos de interés entre la carga y armadores regulares o de tipo Liner.

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Diseño, formulación e implementación de estrategia global de negocios (recursos naturales, transporte aéreo); conceptos de bioeconomía: sector pesca y forestación; conflictos relativos a la interpretación de las nuevas INCOTERMS y de los LOADING; DISCHARGING TERMS; análisis del proyecto OBOR - BRI de China a nivel global: oportunidades de inversión.

ARTICULACIÓN CON LA DIPLOMATURA EN DESARROLLO INTEGRAL DE ECONOMÍAS REGIONALES

Quienes participen de la Diplomatura en Desarrollo Integral de Economías Regionales, tendrán dadas como equivalencias las materias “Logística y Abastecimiento Estratégico” y “Gestión de la Producción e Inventarios” por un total de 36 horas.





CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales, sede Pilar de la Universidad Austral, extenderá el Certificado Académico de aprobación de la “Diplomatura en Comercio Internacional” a quienes cumplan con el régimen de promoción correspondiente.

PROFESORES

- Dr. Arredondo, Carlos. Universidad Austral
- Dr. Arroyo Welbers, Alejandro. Universidad Austral
- Dr. Bolinaga, Luciano. Universidad Austral
- MBA De Cristo, Federico. Universidad Austral
- Lic. Guastadisegno, Daniel. Magíster en Dirección Comercial
- Dr. Llach, Juan. Universidad Austral, IAE Business School
- Dr. Mainero, Leonardo. ITBA
- MBA Vacarezza, Federico. UNR



DIRECTOR
DR. ALEJANDRO
ARROYO WELBERS

- Dr. of Project Management – Royal Melbourne Institute of Technology, Australia
- MBA Marine Resource Management – AMC University of Tasmania, Australia
- MSc Maritime Economics and Offshore Operations – World Maritime University (IMO-UN) Suecia
- Master Política Económica Internacional – Universidad de Belgrano, Argentina
- CEO de SOUTHMARK LOGISTICS S.A., Buenos Aires
- Director Consultoría de Southmark Consulting Canada, Toronto
- Ex CEO Zim Lines Argentina

Lo avalan más de 40 años de experiencia en operaciones internacionales, abastecimiento estratégico, compras, gestión de proyectos y negocios globales en las áreas de oil & gas, minería, energías alternativas, infraestructura, transporte y agronegocios.





CONTACTO

MELISA BORSANI

 +54 9 11 2867-6666

 mborsani@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL | CIENCIAS
EMPRESARIALES

POLÍTICA DE REINTEGROS

En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y sí el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*)

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos.

