

# Cómo internacionalizar la empresa hacia la Unión Europea

## Características del curso

### **Expositor**

-Mag. Lic. Gastón Turcatti

### **Carga horaria**

-20 horas

-10 clases de 120 minutos cada una.

### **Horario**

-Dos veces por semana: martes y jueves de 18.30 a 20.30hs

### **Fechas**

-Inicio 29/3 finalización 5/5

### **Modalidad**

-Por zoom.

### **Aprobación**

-Asistencia

# Esquema de clases

## **CLASE 1** – Introducción.

Presentación del curso e introducción al comercio exterior. Análisis de los principales conceptos y visión general de la internacionalización.

## **CLASE 2** – Análisis de la empresa.

Estudio de una empresa que desea internacionalizarse a la UE. Descripción de los pasos a dar y aspectos a considerar para poder determinar si la empresa se encuentra en condiciones de llevar adelante el proceso y/o que cambios debería de llevar adelante antes de realizarlo. Estudio de un caso práctico.

## **CLASE 3** – Herramientas de comunicación.

Estudio de las distintas herramientas de comunicación existentes y necesarias para llevar adelante un proceso de exportación hacia la UE. Análisis de casos prácticos.

## **CLASE 4** – Base de datos de comercio exterior.

Estudio de las distintas fuentes de información de comercio exterior. Aplicación práctica con un caso.

## **CLASE 5 y 6**– Análisis del mercado europeo.

Como desarrollar de forma correcta un estudio de un mercado europeo. Evaluación de todos los aspectos a tener en cuenta a la hora de desarrollar un perfil de mercado.

## **CLASE 7** – Proceso de exportación y sus documentos.

Análisis del proceso de exportación y que documentos son necesarios, resaltando los detalles de cada uno y sus gestiones correspondientes.

## **CLASE 8**– Elaboración de un precio de exportación.

Cómo definir un precio de exportación de forma correcta para lograr exportar al mercado europeo. Análisis de casos prácticos.

## **CLASE 9**– Análisis de competitividad.

Estudio de cómo realizar un acercamiento de precios para poder definir el precio de venta al público de un producto en un mercado exterior.

**CLASE 10**– Análisis de competitividad.

Comparativo de precios para determinar la competitividad de la propuesta y que acciones se pueden realizar a partir de ello.

Cierre del curso con empresa invitada a dar testimonio.