

AUSTRAL
AUSTRAL
AUSTRAL



DIPLOMATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



DIPLOMATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

EL OBJETIVO

La **DIPLOMATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL** de la Facultad de Ciencias Empresariales de la **Universidad Austral** es el primer programa de posgrado de corta duración, con un enfoque práctico y realista sobre los problemas que obstaculizan un mejor funcionamiento del comercio exterior.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA?

A Pymes que exportan o pretenden exportar; 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, en búsqueda de optimizar la gestión de COMEX; personal de Cámaras Empresariales; Ejecutivos que deban aggiornarse ante el advenimiento de acuerdos comerciales externos; Ejecutivos de grandes empresas en búsqueda de eficientizar su supply-chain a nivel regional y extra-regional; Funcionarios de Gobierno con funciones específicas en los mercados mencionados; Gerentes de Desarrollo de Negocios; Analistas de COMEX; traders; brokers; Emprendedores.

¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán de manera virtual, en 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 a razón de una clase blended por mes.

DURACIÓN: 126 horas | **MODALIDAD DE DICTADO:** online/blended | **FRECUENCIA:** dos veces por semana | **DÍA DE CURSADO:** martes y viernes de 18 a 21 horas | **INICIO:** 28 de marzo 2023

DATOS DE LA DIPLOMATURA



DURACIÓN
6 MESES



DÍAS DE CURSADO
MARTES Y VIERNES



CLASES DE
3 HORAS



42 CLASES
ONLINE/BLENDED



AUSTRAL AUSTRAL AUSTRAL



PLAN DE ESTUDIOS:

ASIA Y REGIÓN ASIA-PACÍFICO COMO NUEVO EPICENTRO ECONÓMICO MUNDIAL

Regiones y sub-regiones 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 Fórmula; 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.



AUSTRAL AUSTRAL AUSTRAL



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 PROYECTOS

Gestión de proyectos desde su inceptión y diseño hasta su finalización; gestión global de riesgos; gestión global de stakeholders y estrategias de relacionamiento; análisis comparado de infraestructura; identificación de oportunidades de IDE; logística de proyectos; estudios de factibilidad: negociación y contratación; relación infraestructura y factibilidad operativa; estrategias de capitalización; medio-ambiente como herramienta competitiva global; gestión intercultural occidente vis-a-vis oriente; diseño de escenarios.

ECONOMIA INTERNACIONAL (SEMINARIO)

Situación macroeconómica argentina / Restricciones al crecimiento / Variables críticas / Conceptos de crecimiento y desarrollo económica / Restricciones del sector externo.

DERECHO COMERCIAL MARÍTIMO INTERNACIONAL

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

CONTRATOS DE FLETAMENTO MARÍTIMO

Contratos para cargas secas a granel / Contratos para cargas líquidas / Contratos para RO/RO / Modalidades de negociación / Terminología técnica para contratos por viaje, por tiempo y a casco desnudo.



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.



CUERPO ACADÉMICO

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



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, 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 Cono Sur ZIM ISRAEL NAVIGATION CO Ltd**

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.

AUSTRAL
AUSTRAL
AUSTRAL

CONTACTO

Viviana Ochoa Martínez
T. +54 9 11 5966-7991
diplomaturasFCE@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 si 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. (**).

(*) Definición de Matrícula: En caso de pago en cuotas, la primera cuota se considera matrícula como reserva de vacante. Para el caso de un sólo pago, el valor de la matrícula será el 15% del valor total.

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