

Curso: Comercio Exterior para PyMEs

En un contexto económico que exige diversificación de proveedores, competitividad y cumplimiento normativo, entender los mecanismos de importación y exportación se vuelve indispensable para las empresas. Este curso ofrece una mirada práctica y actualizada sobre los aspectos técnicos, legales y logísticos de la importación y exportación, con un enfoque específico para PyMEs.

Objetivos

Generales:

- Brindar herramientas clave para operar en comercio exterior desde una PyME.

Específicos:

- Comprender el proceso de importación y exportación con foco en la gestión pyme.
- Identificar oportunidades de negocios y evaluar su viabilidad operativa y económica.
- Conocer trámites, actores y documentos imprescindibles.
- Familiarizarse con aspectos logísticos, aduaneros y de pagos internacionales.
- Reconocer los desafíos y oportunidades actuales del comercio exterior argentino.

Destinatarios

- Empresarios/as PyME que evalúan importar productos, insumos o maquinaria.
- Empresas que desean empezar a exportar o explorar mercados externos.
- Responsables de compras, logística o desarrollo de negocios en firmas PyME.
- Cámaras empresariales o municipios que desean capacitar a su red productiva.
- Público interesado

Requisitos

No se necesitan conocimientos previos obligatorios, pero se valorará experiencia básica en comercio exterior o administración.

Contenidos

Encuentro 1 – Panorama y posibilidades actuales para una PyME

- Escenario actual del comercio exterior argentino: qué se puede hacer y cómo.
- Importación: diferencias clave entre productos e insumos vs maquinaria.
- Exportación: oportunidades concretas para PyMEs.
- Marco legal básico: AFIP, R.O.C.E, licencias, permisos y certificaciones.
- El rol del despachante, forwarder y otros actores.
- Impuestos y tasas, cambios normativos y protección de la propiedad intelectual.

Encuentro 2 – Costos, trámites y documentos

- Valor FOB, CIF, aranceles, derechos e impuestos: cálculo del precio final.
- Documentación imprescindible para importar y exportar.
- Planificación de una operación real: trámites, plazos y responsables.
- Métodos de pago internacional, bancos y riesgos operativos.
- Logística: puertos, transporte y seguros.

Encuentro 3 – Estrategias de exportación para PyMEs

- Detección de oportunidades reales de exportación.
- Plataformas y agencias públicas de promoción.
- Claves para fijar precios de exportación y negociar condiciones.
- Casos de éxito de PyMEs en productos de nicho y servicios.

Encuentro 4 – Taller práctico y simulación de operaciones

- Análisis de casos reales de importación y exportación.
- Simulación de una operación: desde la cotización hasta el cierre.
- Resolución de problemas frecuentes y controversias aduaneras.
- Consejos finales y hoja de ruta para iniciar o mejorar operaciones.

Encuadre metodológico

El curso combinará teoría con casos prácticos para que los participantes apliquen los conocimientos a su propio negocio. Se trabajará con casos reales, herramientas digitales simples y se usará el debate como método de aprendizaje.