

**CURSO PARA COORDINADORES DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN
MONTEVIDEO, URUGUAY, 22 AL 24 DE JULIO DE 2009**

MIERCOLES 22 DE JULIO

MODULO I: INTRODUCCION

Duración: 3 horas

1. Conceptos básicos de la herramienta asociativa

- La experiencia de los consorcios de exportación en la Argentina.
- ¿Por qué es necesario el consorcio de exportación?
- Definición de un consorcio de exportación.
- Misión del consorcio.
- Organismos de apoyo.
- Características de los consorcios.
- Ventajas de la participación.
- Selección de miembros. Evaluación de empresas para su incorporación al Grupo.
- Factores de riesgo.
- Características que definen a un consorcio de exportación exitoso

2. El Coordinador del Consorcio de Exportación: Un actor clave

- Obligaciones y límites.
- Requisitos que debería cumplir el coordinador.
- Su formación y aptitud.
- Alcance de las tareas de promoción y comercialización.
- Articulación con otros grupos exportadores.
- Vinculación con los distintos organismos oficiales y sus planes de asistencia al sector.

MODULO II: FORMACION Y CONSOLIDACION DEL CONSORCIO DE EXPORTACION

Duración: 3 horas

3. Identificación y evaluación de las empresas integrantes

- Evaluación del potencial exportador (Exporthabilidad).
- Preparación de las empresas para exportar
- Definición de la estrategia comercial.
- Herramientas de comunicación.
- Estrategia de productos.
- Política de precios.

4. Selección de los mercados de exportación

- ¿Cómo identificar mercados para nuestros productos?
- Criterios de selección de mercados
- ¿Qué entendemos por Investigación de Mercados?
- Tipos de investigación
- Algunas herramientas de marketing.
- Posibles fuentes de información.

JUEVES 23 DE JULIO

MODULO 3: GESTION DE UN CONSORCIO DE EXPORTACION

Duración: 3 horas.

5. Gestión de los mercados externos

- Estrategias de acceso a los mercados
- Segmentación de mercados
- El producto exportable.
- ¿Productos o servicios?
- Adaptación de productos
- Canales de distribución.
- Definición de la contraparte.
- Algunas cuestiones sobre contratos.

6. Actividades de promoción comercial: Viajes de negocios, ferias y misiones comerciales

- ¿Cómo presentarse ante un comprador internacional?
- Las herramientas de promoción comercial.
- Objetivos y preparación del viaje.
- Tareas a cumplir durante el viaje.
- Tareas de seguimiento y control.

MODULO 4: ASPECTOS JURIDICOS Y CULTURALES

Duración: 3 horas

7. La influencia de las cuestiones culturales

- Producto versus oferta.
- ¿Qué entendemos por cultura?
- Expresiones de la cultura.
- Las dimensiones culturales.
- Kiss, bow or shake hands?
- Los estilos de comunicación.
- El aprendizaje cultural.

8. Aspectos legales e impositivos de los Consorcios de Exportación

- Los contratos en el comercio internacional. Algunos conceptos básicos.

VIERNES 24 DE JULIO

MODULO 5: CIERRE Y EVALUACION

DURACIÓN: 3 Horas

9. Presentación de casos.

10. Evaluación y cierre.