

DESARROLLO PROFESIONAL

Seminario-Taller

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN MERCADOS EXTRANJEROS NO TRADICIONALES



PRESENTACIÓN

La Escuela de Negocios de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales y la consultora *Mente Inter-Nazionale* presentan desde el *Área de Desarrollo Profesional* de la *Escuela de Negocios* el Seminario-Taller enfocado en conocer todo sobre el entorno de negocios y las oportunidades en mercados extranjeros.

La actividad incorpora metodología para operaciones comerciales en cualquier país, pero se hará énfasis en el Lejano Oriente, los países Escandinavos y el Golfo.

La primera parte de este seminario-taller está pensado para que los asistentes se familiaricen con las herramientas ofrecidas por entidades públicas y privadas para facilitar su inserción en mercados internacionales. La segunda parte de la propuesta académica se focaliza en los conocimientos generales sobre aspectos de la economía, la política y la cultura de negocios de este grupo de economías de los países mencionados. El objetivo final es facilitar que los participantes puedan explorar sobre las distintas oportunidades para realizar negocios a nivel internacional.

De cada región serán abordados los datos básicos, la situación política/económica, los principales sectores de actividad y los ejes centrales, en la relación con Argentina:

- 1.-Cultura de trabajo y negocios
- 2.-Lineamientos para entablar relaciones comerciales
- 3.-Presentación de casos prácticos

OBJETIVOS

- Capacitar con herramientas esenciales teórico-prácticas sobre el comercio exterior
- Conocer cómo los datos y la situación económica, política y social del país pueden beneficiar a su negocio
- Conocer los retos y las oportunidades para realizar negocios en diferentes mercados

DESTINATARIOS

Estudiantes y profesionales en: Comercio Exterior, Relaciones Internacionales, Ciencias Políticas, Negocios Internacionales y Economía.

Independientemente de lo expuesto en el párrafo inmediato anterior, el Workshop está abierto a quienes deseen obtener conocimientos sobre la temática.

METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE: ¿CÓMO LO HACEMOS?

Los dos encuentros constan de una presentación de los conceptos teóricos sobre las particularidades del comercio exterior, los cuales serán ilustrados con casos, ejemplos y ejercicios prácticos en los que se usarán herramientas digitales y tecnológicas, para facilitar la comprensión y utilidad por parte de los alumnos.

HERRAMIENTAS PEDAGÓGICAS

- Entrega de material bibliográfico antes de cada clase.
- En algunas clases se hará uso de herramientas digitales y tecnológicas a través de la implementación de ejercicios prácticos.
- Utilización de plataforma online de estudio para alojar las presentaciones de la docente.
- La cursada será híbrida: online a través de Zoom y presencial en las instalaciones de UCES.

CALENDARIO ACADÉMICO

Días de Cursada	Miércoles
Horarios de cursada	9.00 a 11.00 hs.
Duración	2 clases
Modalidad	Híbrida

CONDICIONES DE ADMISIÓN

Para ser admitidos como alumnas/os, las/os interesadas/os deberán:

- Completar formulario de Pre-Inscripción.
- Abonar el importe establecido.

PLAN DE ESTUDIOS

Clase 1/23 de Agosto:

- 1.-Conceptos generales sobre el comercio exterior.
- 2.-Familiarización con las necesidades particulares de los participantes.
- 3.-Herramientas ofrecidas por entidades públicas y privadas para facilitar la inserción en mercados internacionales.
- 4.-Identificación de oportunidades de negocios más allá de las fronteras nacionales.
- 5.-Errores más comunes del empresariado latinoamericano a la hora de explorar mercados exóticos.

Clase 2/30 de Agosto:

- 1.-Introducción a los mercados del Lejano Oriente
- 2.-Presentación de las características generales de los escandinavos
- 3.-El Golfo y sus oportunidades
- 4.-Comentarios y casos prácticos

INVERSIÓN

- 1 matrícula de \$15.000 ARS. - (debe ser abonada hasta el **Martes 15 de Agosto** de 2023).
- 1 cuota de \$10.000 ARS. - (debe ser abonada hasta el **Miércoles 30 de Agosto** de 2023).

BENEFICIOS

- **Alumnos, graduados UCES-FAECC:** 20% de descuento sobre los aranceles mensuales.
- **Docentes UCES-FAECC:** 30% de descuento sobre los aranceles mensuales.
- **Inscripción de 3, 5 o más participantes** de una misma empresa, organismo o institución se accede a un descuento sobre los aranceles mensuales de: 10%, 15% y 20% respectivamente.
- **Programa de Crédito Fiscal Min. Trabajo, Empleo y Seguridad Social -SEPYME-**
- ***Los beneficios no son acumulables y solo aplican a las cuotas. Al abonar la matrícula reserva la vacante.**

MODALIDADES DE PAGO

Los pagos de las cuotas mensuales, pueden realizarse a través del sitio de Internet de UCES: <https://www.uces.edu.ar/>.

Las formas de pago que maneja la facultad son las siguientes: tarjeta de crédito bancaria, tarjeta de débito, abonando en efectivo en cualquier red de pagos, o vía transferencia bancaria.

Empresas, organismos, e instituciones que abonen el plan de estudios en su totalidad, y/o con requisitos de facturación específicos, deberán comunicarse con el Departamento de Posgrados.

INFORMACIÓN DE INSCRIPCIÓN

Departamento de Posgrados. Paraguay 1239, 2° Piso. C.A.B.A

Telefono: (5411) 4815-3290 (int. 488)

Mails: desarrolloprofesional@en.uces.edu.ar / educacionejecutiva@uces.edu.ar

Whatsapp: (+54 9 11) 5799 4216

DOCENTE



Viviana Malvina Sosa

Antecedentes académicos:

- Argentina (2011-2012) Instituto del Servicio Exterior
- Japón (2008-2010) Universidad de Waseda: Maestría en Relaciones Internacionales
- Japón (2008) Universidad de las Naciones Unidas: Curso de Desarrollo Internacional
- Japón (2007-2008) Tokyo International University: Posgrado en Diplomacia Pública
- Estados Unidos (2007): Universidad de Texas-Austin: Programa virtual de Periodismo de Investigación
- Costa Rica (2005): Universidad de Costa Rica: Participación en clases y Seminarios
- Japón (2004) Universidad Kansai Gaidai: Programa de Estudios de Asia Oriental
- Argentina (2000-2004) Universidad del Salvador: Licenciatura en Relaciones Internacionales (Cum Laude)

Experiencia profesional:

EMBAJADAS ARGENTINAS:

- Dinamarca: Encargada de Negocios y Jefe de la Sección Comercial y Administrativa (2018-2021)
- Qatar: Jefe de Sección Comercial (2015-2018) y Cultural (2016-2018)
- Japón: Pasante (2007-2008)

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO DE ARGENTINA:

- Dirección de Integración Económica de Latinoamérica y Caribe. Desk de Bolivia, Colombia y Ecuador (2021-Actualidad)
- Dirección de América del Sur. Desk de Colombia y Ecuador (2014-2015)

- Comisión Cascos Blancos (2013-2014)
- Instituto del Servicio Exterior (2010-2012)

COMERCIO EXTERIOR:

- J-Links, Japón (2008-2010): Departamento de Comercio Internacional
- Depósitos Francos Internacionales, Argentina, Uruguay y Japón (2005-2008): Departamento de Comercio Internacional

OTRAS EXPERIENCIAS LABORALES EN EL EXTERIOR:

- NHK Radio Educational, Japón (2006-2010): Coanfitrión en programa de enseñanza de español.
- Corte Interamericana de Derechos Humanos, Costa Rica (2005): Pasante

IDIOMAS:

- Inglés: Avanzado (IELTS, 8 puntos, 2013)
- Portugués: Certificado Avanzado CELPE-Bras (2012)
- Japonés: JLPT N5 (134/180, 2022)
- Italiano: Básico

PUBLICACIONES:

- Política japonesa de Ayuda Oficial al Desarrollo: ¿está o no orientada hacia el ser humano? GSAPS, Universidad de Waseda, Japón, 2009
- Razones por las que los jóvenes japoneses no están especialmente interesados en la política, Club de Corresponsales Extranjeros de Japón, 2008
- Sistema Electoral Argentino (en japonés), Asociación Nipo-Argentina, 2010

Otras experiencias:

- Miembro de la Junta Directiva de APSEN (Asociación Profesional de Diplomáticos de Carrera) 2023-2024
- Presidente de la Asociación de Estudiantes y Profesionales Argentinos en Japón (2009-2010)
- Participación en Modelos de Naciones Unidas y Parlamento Nacional Argentino (1997-2002)
- Voluntariado en ONG locales en el ámbito de la cooperación internacional (2010)