

CLUB DE EXPORTADORES

La Secretaría de Desarrollo Económico con el fin de impulsar el desarrollo empresarial y fomentar al Comercio Exterior, instituyó el programa del **CLUB DE EXPORTADORES** como un elemento de apoyo para contribuir a la competitividad empresarial y al crecimiento económico de la Ciudad de México, orientado principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas que no tienen la posibilidad económica de recibir la orientación adecuada para llevar a cabo un proyecto de exportación.

Objetivos:

- Dar a conocer los aspectos generales y particulares del proceso de exportación en México.
- Asesorar y capacitar a los empresarios y emprendedores para competir en mercados internacionales.
- Fomentar una cultura exportadora, al mismo tiempo que se impulsa el desarrollo de las MIPyMES del Distrito Federal.

Beneficios:

Al ser parte del club de exportadores usted obtendrá:

- Capacitación constante y gratuita.
- Constancia institucional que acredita su participación.
- Aprenderá las bases para exportar.
- Asesoramiento directo en cada fase de su proyecto de exportación.
- Ampliara su visión de los negocios.

Los seminarios se imparten todos los martes de cada semana en un horario de 17:00 a 19:00 hrs., cita en Avenida Cuauhtémoc No.898, 2o. Piso, Colonia Narvarte, C.P. 03020, Delegación Benito Juárez, en la Sala de Juntas de la Dirección General de Regulación y Fomento Económico de la Secretaría de Desarrollo

Requisitos:

- Haber iniciado operaciones como Micro, Pequeña o Mediana Empresa o contar con un plan de negocios para iniciar operaciones.
- Contemplar en los objetivos de la empresa a mediano o largo plazo, la exportación.
- Solicitar la inscripción directamente en las oficinas de SEDECO o en los Centros de Vinculación Empresarial o en las áreas de Fomento Económico de las Delegaciones.
- Identificación oficial.

Recuerde para la Secretaria de Desarrollo Económico del D.F. es muy importante Descubrir el potencial exportador de las empresas, para impulsarlo y facilitar el camino al crecimiento, por ello los cursos impartidos en el Club de Exportadores 2008 son totalmente...
GRATUITOS

CALENDARIO

I MODULO

EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA: ASPECTOS NECESARIOS PARA SER EFICIENTES Y PODUCTIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO
Administración del tiempo		3	
Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva		10	
Negociación		17	
Errores comunes de los empresarios		24	
Simulador de Negocios			3
Administración 1: Mercadotecnia, Compras, manejo de inventario			10
Comercio Electrónico : Atención y respuesta inmediata para sus clientes y factura electrónica			17
Contratos			24

II MODULO

MARCO TEORICO DE LA EXPORTACION	ABRIL	MAYO	JUNIO
El proceso de la exportación en la globalización	7		
Términos de Comercio Internacional INCOTERMS	14		
Formación del precio de exportación y como cotizar en un mercado internacional	21		
Despacho Aduanal y el Sistema Armonizado de Mercancías	28		
Marco Legal para la Exportación de Bienes y Servicios y las Modificaciones para el 2009		12	
Importancia de los Tratados y Acuerdos Internacionales		19	
Trámites y Documentos para la Exportación de Bienes y Servicios		26	
Acreditamiento del IETU en E.U.			2
Carta de Crédito y formas de pago internacional			9
Ley de Bioterrorismo			16
ABC del Exportador			23
			30

MODULO III

EL PRODUCTO Y LA INVESTIGACION DEL MERCADO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Diseño, envase y embalaje del producto de exportación	7		
Diseño Gráfico	14		
Administración 2: Estrategias de operación Análisis de la competencia	21		
Logística del transporte internacional y Nuevas Tendencias del Transporte Intermodal	28		
Identificación del mercado de exportación ideal para el producto a exportar		4	
Características importantes del mercado latinoamericano que tomar en cuenta a la exportación		11	
Características importantes del mercado norteamericano que tomar en cuenta a la exportación		18	
Características importantes del mercado asiático que tomar en cuenta a la exportación		25	
Características importantes del mercado europeo que tomar en cuenta a la exportación			8
			22

MODULO IV

ASPECTOS LEGALES DEL PRODUCTO, DEL MERCADO Y DE LA EMPRESA Y PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Trámites de apertura de una empresa	29		
certificaciones para las mipymes		6	
Registros de marcas		13	
Normas de calidad nacionales e internacionales		20	
Regulaciones no arancelarias		27	
Registro de Patentes			3
Como Participar en ferias internacionales, exposiciones y misiones comerciales			10

Programas de fomento a la exportación de bienes y servicios para MIPYMES y Centros de Distribución			17
Incubadoras de negocios Y Joint Ventures			24
CLAUSURA			01-dic