



**Escuela Francesa de Negocios**

[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)

# EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR

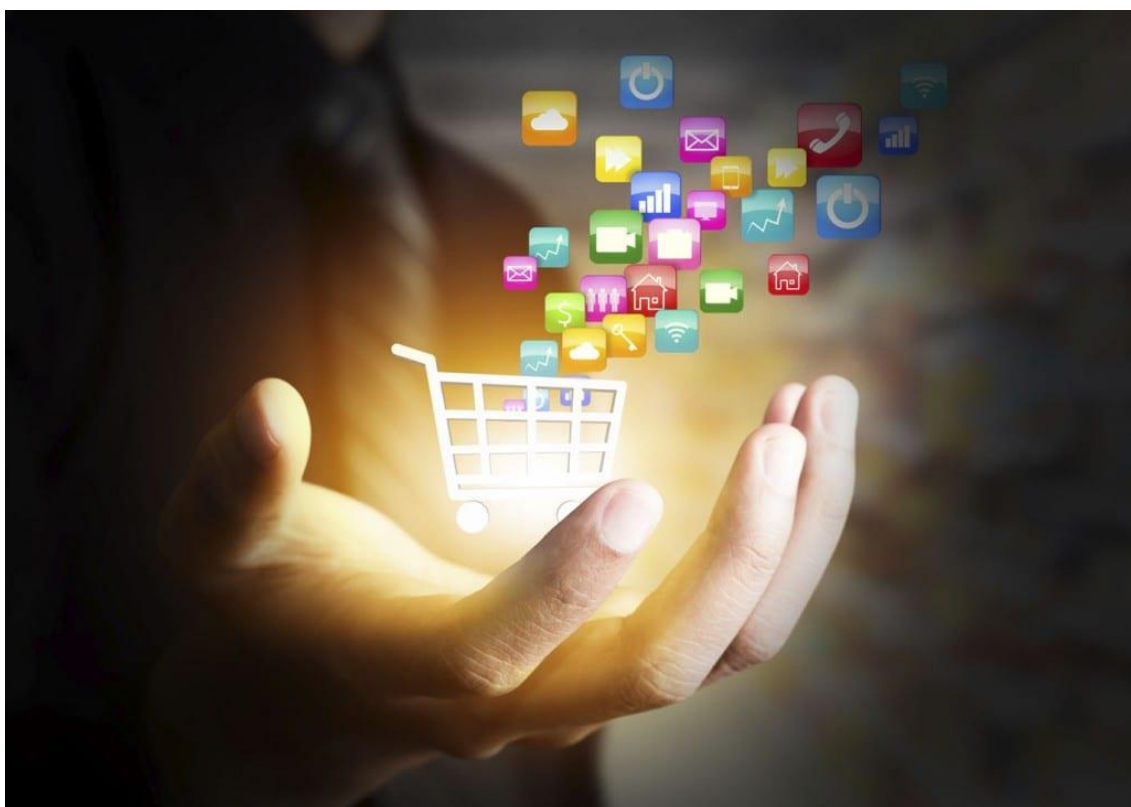
---

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

T. 2903 2827– WHATSAPP: 092 461812 | [info@efn.edu.uy](mailto:info@efn.edu.uy) | [www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)



## EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR



### Presentación:

La creciente complejidad de la moderna actividad empresarial, así como los constantes cambios en las relaciones comerciales, obliga a las empresas a disponer de profesionales dotados de mayor preparación y abiertos al reciclaje, asegurando de este modo la eficacia y competitividad de su gestión.

Este escenario obliga a las empresas a rediseñarse cada vez con más frecuencia, y para poder lograr el cometido y no quedar fuera del campo, es que se seleccionan un capital humano a la altura de las circunstancias, y para ello quienes deseen trabajar en este rubro deben capacitarse con los conocimientos acorde a las circunstancias.

Por ende, en la EFN tenemos como objetivo proporcionar a los participantes una formación actualizada en el área del comercio exterior, para que los egresados obtengan



conocimientos que puedan aplicar realmente dentro de las empresas en las que trabajan o trabajarán.

El diseño es de carácter eminentemente práctico, y con casos planteados sobre la base de la experiencia del cuerpo docente.

Se realizan talleres vivenciales, para que los alumnos utilizando las herramientas de apoyo que posee la EFN (incluida su tecnología), diseñen y planteen proyectos de exportación, importación o intermediación adecuados a la realidad del mercado en el que se enfocan.

Nuestras metodologías de aprendizaje se encuentran diseñadas de acuerdo con los resultados obtenidos de la evaluación del mercado, tomando en cuenta las exigencias impuestas por las empresas, y los conocimientos y herramientas que deben aprender y utilizar las RRHH de las distintas áreas que conforman la organización.

## Salida Laboral:



El egresado de Analista en Comercio Exterior de la EFN puede desarrollar sus tareas en los siguientes ámbitos:

- Asistente y/o encardado del Departamento de Comercio Exterior de una empresa exportadora, Importadora, Trading, Fábrica, Bróker, Agente Comercial Internacional y Comisionista.
  - Responsable de la recepción de las cotizaciones de los proveedores extranjeros.
  - Responsable de la confección de las listas de precios para exportar.
  - Customer Care en Compañía Marítima, Terrestre o Freight Forwarder.
  - Customer Care dentro de un Despachante de Aduanas.
  - Asistente del área exportaciones dentro de un Despachante de Aduanas.
  - Asistente de Importaciones dentro de un Despachante de Aduanas.
  - Asistente y/o Encargado de la Comercialización Digital, Híbrida o tradicional del producto o servicio.
  - Comercialización Digital de productos propios.



## Organización del curso:



Gracias a nuestro método, en la EFN encontrará que nuestras clases son inspiradoras, con docentes comprometidos con la formación de los RRHH, incentivándolos a que se planteen objetivos que den como fruto el éxito personal, laboral y por ende de la empresa.

## Modo de dictado:



Online, en tiempo real, ¡en vivo!

En la Escuela Francesa de Negocios utilizamos 100% tecnologías educativas de la mano de Microsoft 365. Esta metodología te permitirá realizar el curso desde la comodidad de tu hogar, y desde cualquier dispositivo PC, Mac, Linux, Tablets, celulares iOS y Android.



Soporte que te brindamos:



Con tu ID de la EFN, te brindamos acceso a:

- Teams.
- SharePoint.
- OneDrive.
- Planner.
- Sway
- Kaizala.
- Power Point
- Word
- Excel
- Correo electrónico de nivel empresarial
- Y demás aplicaciones Microsoft para que puedas practicar todas las interacciones.



## PROGRAMA



**Módulo 1**  
**Competencias**  
**Digitales**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 2**  
**Operaciones**  
**Internacionales**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 3**  
**Aduanas**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 4**  
**Medios de Pago**  
**Internacionales**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 5**  
**Distribución Física**  
**Internacional**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 6**  
**Regulación Jurídica y**  
**Seguros**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 7**  
**Inserción Laboral y**  
**Búsqueda de Empleo**  
**6 horas**  
**3 clases**

**Módulo 8**  
**Comercialización**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 9**  
**Comercialización**  
**Digital**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 10**  
**Inglés para el Comercio**  
**Exterior**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 11**  
**Taller Integrador**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 12**  
**Desarrollo de Habilidades**  
**Blandas**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 13**  
**Portugués Comercial**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Módulo 14**  
**Registro de Marcas y**  
**Patentes**  
**12 horas**  
**6 clases**

**Módulo 15**  
**Planificación Estratégica**  
**18 horas**  
**9 clases**

**Total, de clases 126**  
**Total, de horas 252**



## CONTENIDO

### Módulo 1

#### COMPETENCIAS DIGITALES

**Competencias Laborales adquiridas:**

Conocer las diferencias entre las TIC y las TAC (tecnologías del aprendizaje), con un enfoque mayoritario sobre las Tecnologías de la Información y la Comunicación para el ámbito comercial (TIC).

**Contenido general del módulo:**

Competitividad básica y de avanzada, Microsoft 365 Empresarial, Calendarios, Contactos, Delve, Forms, Lists, OneDrive, OneNote, Outlook, Planner, PowerPoint, SharePoint, Sway, Teams TO Do, Whiteboard, Word y Yammer.

### Módulo 2

#### OPERACIONES INTERNACIONALES

**Competencias Laborales adquiridas:**

Al terminar el módulo, el alumno será capaz de acuerdo con un objetivo planteado primeramente de recolectar datos cuantitativos que indiquen si un producto puede ingresar a un mercado de manera competitiva (comparativos de montos impositivos).

También se aprenderá que aspectos deben tenerse en cuenta a la hora de seleccionar un agente de carga, compañía de seguros, banco y despachante de aduana.

En paralelo, se aprenderá a saber la información que se maneja normalmente entre el área de importaciones o exportaciones,

- comprender cómo son las distintas operaciones de compraventa internacional desde el punto de vista estratégico.

**Contenido general del módulo:**

Productos globales de consumo anual y sazonal, ciclo de vida del producto, introducción a la ingeniería del comercio exterior, confección de una línea de tiempo para una importación, Incoterms 2020, metodología para el costeo de exportación e importación, Bloques Económicos, Barreras cuantitativas, Barreras culturales y Estrategias Iniciales.



## Módulo 3

### ADUANAS

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Se adquieren las capacidades para analizar las diferentes operaciones aduaneras, que se producen tanto al ingreso como egreso de mercaderías.

Saber llevar adelante el procedimiento por el que un exportador uruguayo accede a la exoneración de gravámenes y aranceles a determinados insumos importados, para poder ser más competitivo en el exterior.

Se aprenderá a calcular para los distintos productos importados, la TGA, IVA, anticipo de IVA, anticipo de IMESI, IMEBA, y todos los demás conceptos pagados por el DUA.

#### **Contenido general del módulo:**

Nomenclatura arancelaria para los despachos, CAROU (código aduanero de la República Oriental del Uruguay), Incoterms 2020 (los utilizados por la aduana), Operaciones aduaneras de importación – exportación – admisión temporaria – tránsito, ley de zonas francas y Mercosur, Cálculo de tributos, depósitos francos, admisión temporal, exoneraciones a la importación y cálculo de tributos, DUA, DVA y certificados de origen.

## Módulo 4

### MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Aprender un procedimiento de análisis, por el cual se tendrán en cuenta las consideraciones necesarias a tener en cuenta tanto exportador como importador, para poder llevar adelante una elección acertada del medio de pago a aplicar en una compraventa internacional.

#### **Contenido general del módulo:**

Criterios para la elección del medio de pago, riesgos y beneficios que reporta cada medio de pago, transferencia Swift, órdenes de pago simples y documentarias, cheque personal y bancario, letra de cambio, cobranzas simples y documentarias, créditos documentarios y todas sus modalidades, orden de pago bancaria (circular 750) y ejercicios prácticos.





## Módulo 5

### DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Se aprenden los conocimientos necesarios para desenvolverse inicialmente en una empresa exportadora, importador, trading y de carga.

Dentro de las empresas exportadoras, importadoras y traidings, se aprenderán la correcta lista de tips a tener en cuenta para una correcta selección de los proveedores de servicios, y a su vez qué aspectos se deben variar dependiendo del apremio que pueda existir en una compraventa internacional.

Dentro de un agente de carga, se incorporarán los conocimientos que se deben tener para llevar adelante una correcta preparación de la mercancía a transportar (protección física y jurídico económica).

Se sabrán los aspectos técnicos de cada medio de transporte, para no ofrecer un medio inadecuado y que no cumpla las necesidades del producto a transportar.

#### **Contenido general del módulo:**

La función de la logística internacional, eslabones logísticos, elección logística, costos logísticos, fase estática y dinámica, transporte terrestre, transporte marítimo, transporte aéreo, transporte multimodal, la preparación del producto, tipos de embalajes y envases, documentos utilizados en los medios de transporte y contratación de los medios de transporte.

## Módulo 6

### REGULACIÓN JURÍDICA Y SEGUROS

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Se aprenderán los principales fundamentos de la contratación internacional, apoyándose en el marco jurídico de la compraventa internacional.

Conformar un diagrama analítico sobre las distintas fases que existen en la operativa de la compraventa, y exportar estas hacia la formación del contrato, pudiendo visualizar donde es que existirán posibles riesgos que pudieran hacer fracasar o generar daños considerables a la empresa.

#### **Contenido general del módulo:**

Contratación internacional (compra venta internacional de mercaderías – Convención de Viena), nociones sobre Arbitraje Internacional, contratos de transporte internacional, diferencias y similitudes entre los documentos de transporte, elementos de cada documento, Contrato de Distribución, negociación de un contrato de distribución, contrato de Franquicia, modelos de franquicias, Seguros, contratos e seguros, elementos del contrato, características del riesgo, diferencia entre riesgo y



siniestro, obligaciones de las partes, nulidad del contrato, cláusulas A – B – C y cláusulas adicionales, modalidades de contratación, póliza por viaje y flotante, ámbito de cobertura, el seguro y su vinculación con los Incoterms 2010, el seguro y su vinculación con el Valor en Aduana, información requerida para la contratación del seguro, puntos importantes a tener en cuenta en caso de siniestro y ejercicios prácticos.

## Módulo 7

### INSERCIÓN LABORAL Y BÚSQUEDA DE EMPLEO

#### **Competencias Laborales Adquiridas:**

Aprenderás la importancia de tener una identidad digital personal neutra, la cual la fusionarás con la identidad digital corporativa.

#### **Contenido general del módulo:**

El CV, cómo puede ayudarme el CV en la búsqueda laboral, cómo crear mi CV de acuerdo con mis competencias, a quien enviar el CV, Identidad digital personal y corporativa, actitud proactiva para encontrar mi empleo.

## Módulo 8

### COMERCIALIZACIÓN

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Con esta materia se aprenden técnicas para diversificar los riesgos, cómo aumentar las ventas, disminución de costos ocasionados por una correcta selección del o los medios de comercialización.

Se incorporan técnicas para el diseño de estrategias con objetivos mensurables, y confeccionadas de acuerdo con las ventajas competitivas de la empresa.

#### **Contenido General del módulo:**

Los roles del marketing en la Comercialización, marketing interno, Planificación, Plan de Marketing, Marketing B2B y B2C.

Análisis el Negocio, Qué es el análisis comercial, La valoración de las necesidades del negocio, Partes Interesadas, Matriz Canvas, La matriz de trazabilidad.

Desarrollo e la estrategia, Segmentar y encontrar el público objetivo, Targeting, Posicionamiento del mensaje, metas.

Etapas Táctica, La matriz de las 4 Ps, Estableciendo el precio, estableciendo la promoción, los canales de distribución, Integración de la Matriz Canvas con el modelo de las 4 Ps.

Alineando la organización y puesta en marcha del Plan con la generación de sus correspondientes KPIs.

Técnicas de Creatividad para los Imprevistos.



## Módulo 9

### COMERCIALIZACIÓN DIGITAL

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Tener un plan de comercialización digital es saber qué y cómo hacer las cosas. Aprenderás la responsabilidad de organizar tus recursos y prioridades para lograr cumplir con éxito la comercialización de un producto a nivel global.

#### **Contenido General del módulo:**

Fundamentos del Marketing Digital, Ciclo de Vida del Producto, Fundamentos del Comercio Electrónico, Lluvia de Ideas, Planeación Estratégica Web, Posicionamiento en Buscadores, Redes Sociales, Email Marketing, Generación de Contenidos, Métricas e Indicadores, El embudo de conversión, Herramientas para espiar a la competencia, Analizar la popularidad de la competencia, Plan de Comercialización Digital, Trazabilidad.

## Módulo 10

### PORTUGUÉS COMERCIAL INICIAL

#### **Competencias Laborales Adquiridas:**

Se aprenderá a comunicarse en reuniones comerciales que se planifiquen dentro de la empresa.

Se sabrá manejar con confianza para presentar el depósito a futuros clientes o proveedores.

Paralelamente adquirirá herramientas para atender llamadas telefónicas de clientes extranjeros de habla portuguesa.

Se incorporará vocabulario técnico relacionado al comercio exterior.

#### **Contenido General del Módulo:**

Como dar información personal y presentar tu perfil profesional, desarrollo de habilidades orales, presentación de una empresa, presentación de un producto, presentación de un proyecto, vocabulario para hablar sobre la empresa con los visitantes, proveedores y clientes, escritura de e-mails, expresiones usadas en e-mails, forma de responder reclamos y quejas. Como manejarse con problemas telefónicos y como dar seguimiento a llamados.



## Módulo 11

### TALLER INTEGRADOR

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Capacidad de incorporar y aplicar conocimientos horizontales sobre un problema real planteado. Aprenderás a solucionar problemas dentro del área cooperativa del comercio exterior, al integrar las herramientas y habilidades adquiridas en los restantes módulos del programa de formación.

#### **Contenido general del módulo:**

De acuerdo con el taller planteado por los docentes que actuarán como guías y consejeros, es que se aplicarán los distintos contenidos del módulo.

## Módulo 12

### DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Primeramente, capacidades que nos permitan progresar en la sociedad que vino y que viene. Aprender a observar la sociedad actual, para progresar en la vida misma y en la economía global de Internet.

El compromiso, ya que, si no nos comprometemos a llevar adelante una tarea específica en una fecha determinada, seguramente no se consiga nada. Desarrollo de una mentalidad de aprendizaje continuo, analizar la información que brindan las tendencias sociales, Creatividad y Pensamiento crítico.

#### **Contenido general del módulo:**

Responsabilidad, mentalidad de aprendizaje, Detección de patrones y tendencias, Pensamiento crítico, Pensamiento computacional, Comunicación, Escritura, Técnicas para tomar notas, Negociación, Inteligencia emocional, inteligencia intercultural, Resiliencia y Generación de Hábitos.

## Módulo 13

### PORTUGUÉS COMERCIAL INICIAL

#### **Competencias Laborales Adquiridas:**

Se aprenderá a comunicarse en reuniones comerciales que se planifiquen dentro de la empresa.

Se sabrá manejar con confianza para presentar el depósito a futuros clientes o proveedores.

Paralelamente adquirirá herramientas para atender llamadas telefónicas de



clientes extranjeros de habla portuguesa.

Se incorporará vocabulario técnico relacionado al comercio exterior.

## **Contenido General del Módulo:**

Como dar información personal y presentar tu perfil profesional, desarrollo de habilidades orales, presentación de una empresa, presentación de un producto, presentación de un proyecto, vocabulario para hablar sobre la empresa con los visitantes, proveedores y clientes, escritura de e-mails, expresiones usadas en e-mails, forma de responder reclamos y quejas. Como manejarse con problemas telefónicos y como dar seguimiento a llamados.

## **Módulo 14**

### **REGISTRO DE MARCAS Y PATENTES**

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Se aprenderá el procedimiento para llevar adelante un registro de marca y/o patente, y los pasos previos necesarios a dicho proceso, para saber si pudiera existir una oposición a dicho registro.

Se implementará de manea práctica la aplicación del marketing mix, con énfasis sobre la marca elegida, y evaluar la aceptación del mercado sobre la opción elegida antes de implementar un proceso de comercialización.

#### **Contenido general del módulo:**

Ley de marcas, decreto reglamentario de marcas, la función de la marca, marcas colectivas, denominación de origen, patentes, la función de la patente y la implementación del marketing mix.

## **Módulo 15**

### **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

#### **Competencias Laborales adquiridas:**

Idear soluciones interesantes para evitar obstáculos. Aprender a Pivotar hasta encontrar el modelo avalado por el análisis cuantitativo.

#### **Contenido general del módulo:**

Desarrollo de la capacidad de ingenio, Estrategias para la toma de decisiones, procedimientos para mejorar la toma de decisiones, Pensamiento estratégico, Agilidad estratégica, Estrategias de crecimiento y Estrategia competitiva.



## Metodología del Curso:



En nuestros cursos encontrarás una combinación de exposiciones teóricas con el desarrollo de casos prácticos, para llevar adelante un análisis y poder generar hipótesis de modelos de negocio.

También se utilizará la técnica de enseñanza vivencial, este método ayuda muchísimo a incorporar por medio del razonamiento los conocimientos adquiridos anteriormente.

A su vez utilizamos lo último en plataformas de tecnologías empresariales de la mano de Microsoft, esto permitirá al egresado haber aprendido a utilizar la plataforma privada empresarial de mayor difusión en el mundo.

Llevamos adelante un mix de métodos didácticos para lograr un aprendizaje práctico de las materias y así poder comprender la aplicación de los conocimientos en el ámbito empresarial, también se fomenta el espíritu de trabajo en equipo (requisito muy buscado para cualquier puesto de trabajo).

Otro aspecto que destacar es que constantemente fomentamos la autoconfianza y un enfoque de actitud positiva. Nuestros egresados podrán ver su propia evolución, la cual le permitirá gestionar eficazmente los recursos asignados por la empresa en su puesto de trabajo.



## Bolsa de trabajo



La Dirección Académica de la EFN tiene como objetivo facilitar el ingreso y el desarrollo profesional de los alumnos y egresados de la EFN en el mercado laboral, asegurando que los conocimientos adquiridos sean los requeridos para desempeñarse en el puesto de trabajo.

Contamos con un amplio número de consultoras y empresas que recurren a la EFN en busca de RRHH. En el siguiente link, se podrán apreciar propuestas de trabajo solicitadas: <http://efn.edu.uy/bolsa-de-trabajo/> .

## Compromiso



En la EFN asumimos el compromiso de que el curso se encuentra diseñado con criterios responsables, de acuerdo con las necesidades reales de las empresas que se encuentran en nuestro país.

Nuestras propuestas de formación son estructuradas en módulos que nutren al alumno en las distintas áreas del conocimiento necesarias e imprescindibles para que sea capaz de desarrollarse tanto en nuestro mercado laboral, como en cualquier parte del mundo.



Para lograr dicho cometido, incorporamos la temática necesaria resultante de los distintos relevamientos en nuestro mercado, y las herramientas utilizadas y solicitadas a nivel internacional.

En procura de lograr una excelencia académica, la EFN se reserva el derecho de realizar modificaciones a los programas.

## Certificaciones:



El título obtenido al término del curso es:

- Experto en Comercio Exterior.

## Inversión:



Se puede abonar hasta en 18 cuotas de \$ 5.500,<sup>00</sup> (pesos uruguayos cinco mil quinientos con 00/100).

Visita nuestro website y ve nuestros convenios institucionales:

<https://www.efn.edu.uy/sobre-nosotros/convenios-institucionales/>

Los descuentos no son acumulables.

**Los precios se encuentran actualizados al 1 de enero de 2021.**





**Escuela Francesa de Negocios**

[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS  
INFORMES E INSCRIPCIONES

Tel. 2903 2827

WhatsApp: 092 461812

[info@efn.edu.uy](mailto:info@efn.edu.uy)

[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)