



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

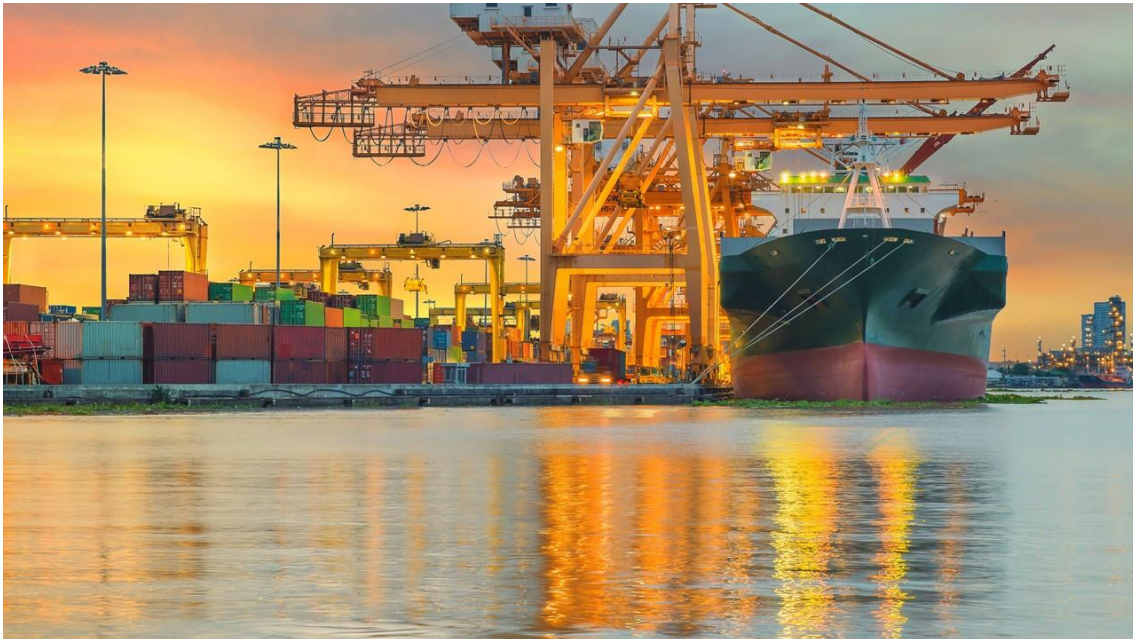
TÉCNICO EN COMERCIO EXTERIOR

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

T. 2903 2827– WHATSAPP: 092 461812 | info@efn.edu.uy | www.efn.edu.uy



TÉCNICO EN COMERCIO EXTERIOR



Presentación:

La situación actual del mercado ha cambiado bastante en relación con un pasado muy reciente, y sigue cambiando. Esta situación obliga a las empresas a ser más flexibles y rápidas, y para alcanzar esos objetivos, necesitan de un personal con “Actitud Positiva” y mucho más formado que antes. Dentro del Comercio Exterior, los conocimientos del área “Operativa”, son esenciales para el desarrollo de las compras ventas internacionales.

Para poder lograr el cometido, es imprescindible que las empresas incorporen personal con una sólida formación técnica, y que sea capaz de contextualizar la situación en la que se encuentra la empresa, del mercado que sale y al que pretende ingresar.

Ante estas situaciones, en la EFN trabajamos para brindarte las últimas técnicas en cada materia, fusionando la didáctica y tecnología para que el egresado se potencie al máximo.



Salida Laboral:



El egresado de Técnico en Comercio Exterior de la EFN puede desarrollarse en los siguientes ámbitos:

- Asistentes de Comercio Exterior de una empresa importadora, exportadora y de intermediación comercial.
- Asistente de Despachante de Aduanas.
- Customer Care en Freight Forwarder, compañía marítima y empresa de carga terrestre.
- Asistente en Despachante de Aduanas

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.
- 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

Total, de clases 57
Total, de horas dictadas 114



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 imponibles).

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 zafra, 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.

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:

- Técnico en Comercio Exterior.

Inversión:



Se puede abonar hasta en 8 cuotas de \$ 4.650,⁰⁰ (pesos uruguayos cuatro mil seiscientos cincuenta 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

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS
INFORMES E INSCRIPCIONES

Tel. 2903 2827

WhatsApp: 092 461812

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy