

E F N
Conocimiento
que
Impulsa



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

ANALISTA EN
COMERCIO
EXTERIOR

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

Eduardo Acevedo 1438

C.P 11200 – Montevideo

Tel. 2408 6264 – Fax. 2402 6055

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy



ANALISTA EN COMERCIO EXTERIOR

Introducción:

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.

Objetivos:

Aportar a los alumnos la formación práctica en las actuales técnicas de dirección comercial para el entorno internacional. Facilitar herramientas útiles para la elaboración de planes de comercialización, así como para su dirección y control.

Metodología:

Está planificado por profesionales idóneos en cada materia, logrando una combinación de aspectos teóricos y prácticos, para así lograr que los alumnos alcancen metas elevadas de capacitación.

BENEFICIOS PARA ALUMNOS Y EGRESADOS

El curso incluye los siguientes beneficios para los alumnos y egresados:

- Los materiales del curso se entregan impresos
- Bolsa de trabajo para alumnos y egresados
- Talleres gratuitos de búsqueda e inserción laboral dictado por Psicólogos Laborales
- Taller integrador
- Entrega de Diploma
- **Ciclo de Actualizaciones:** El alumno una vez que egresa de nuestros cursos adquiere el derecho a elegir todos los años un módulo del curso que realizó y volverlo a hacer, totalmente sin costo, con el fin de una permanente actualización en los contenidos.



TABLA DE MATERIAS

MODULOS	TEMAS	HORAS
1º	OPERACIONES INTERNACIONALES	30
2º	OPERACIONES ADUANERAS	30
3º	MARCAS Y PATENTES	12
4º	ECONOMÍA	30
5º	COSTOS PARA PRECIOS	30
6º	MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES	30
7º	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	30
8º	CONTRATOS Y SEGUROS INTERNACIONALES	30
9º	LICITACIONES PÚBLICAS	15
10º	COMERCIALIZACIÓN NIVEL 2 Y TALLER	30
11º	NEGOCIACIÓN Y VENTAS	30
	TOTAL HORAS	297

PROGRAMA

MÓDULO 1

OPERACIONES INTERNACIONALES

Contenido:

- Introducción, esquema de Compraventa Internacional.
- Los riesgos en las compraventas internacionales.
- La Nomenclatura Arancelaria como herramienta estadística y de normativa.
- Los intercambios comerciales mundiales.
- Bloques Económicos.
- Organismos Internacionales.
- Barreras a la Exportación.
- Incoterms 2010.

MÓDULO 2

OPERACIONES ADUANERAS

Contenido:

- Nomenclatura Arancelaria para los despachos
- Código Aduanero.
- Incoterms 2010, los utilizados por la Aduana
- Operaciones Aduaneras (Importación, Exportación, Admisión Temporal, Tránsito).



- e. Ley de Zona Franca y Mercosur, Cálculo de Tributos.
- f. Depósitos Francos.
- g. Admisión temporal.
- h. Exoneraciones a la Importación y Cálculos de Tributos.
- i. DUA.
- j. DVA.
- k. Certificados de origen.

MÓDULO 3

MARCAS Y PATENTES

Contenido:

- a. Ley de marcas.
- b. Decreto Reglamentario de Marcas.
- c. La función de la marca.
- d. Marcas Colectivas.
- e. Denominación de origen.
- f. Patentes.
- g. La función de la patente.
- h. Clasificación de Niza.

MÓDULO 4

ECONOMÍA

Contenido:

- a. El funcionamiento de los mercados.
- b. Balanza de pagos.
- c. Tipos de cambio.
- d. Sistemas de Cuentas Nacionales.

MÓDULO 5

COSTOS PARA PRECIOS

Contenido:

- a. Concepto y clasificación de Costos.
 - a. Costos fijos.
 - b. Costos directos.
 - c. Costos indirectos.
 - d. Costos variables.
 - e. Costos de producción y ventas.
- b. Punto de Equilibrio.
 - a. Márgenes de Venta.
 - b. Fórmula de utilización.
- c. Punto de equilibrio con producción múltiple.
- d. Rentabilidad.
 - a. Cálculo de ventas para lograr utilidad.
 - b. Viabilidad de los negocios.



MÓDULO 6

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Contenido:

- a. Transferencias.
- b. Tarjetas de crédito.
- c. Cheques.
 - Personales
 - Bancarios
 - viajeros
- d. Letra de Cambio.
- e. Remesas simples.
- f. Remesas Documentarias.
- g. Circular N° 522.
- h. Crédito Documentario.
- i. Circular N° 600.
- j. Factoring.
- k. Práctica.

MÓDULO 7

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Contenido:

- a. Definición y clasificación
- b. La función de la logística
- c. Eslabones logísticos
- d. Elección logística
- e. Costos Logísticos
- f. Fase estática
- g. Fase dinámica
- h. Transporte terrestre
- i. Transporte marítimo
- j. Transporte aéreo
- k. Transporte Multimodal
- l. Transporte ferroviario
- m. Preparación de la mercadería para el transporte
- n. Distintos tipos de embalaje y envase
- o. Documentos que se utilizan en los distintos medios de transporte.
- p. Puntos técnicos del transporte
- q. Contratación de los distintos medios de transporte
- r. Guía de selección para los distintos medios de transporte
- s. Documentos de los operadores logísticos



MÓDULO 8

CONTRATOS Y SEGUROS INTERNACIONALES

Contenido:

- a. Contratos.
 - a. Contratación Internacional. Compraventa Internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980 sobre venta internacional de mercaderías.
 - b. Nociones sobre Arbitraje Internacional.
 - c. Contratos de Transporte Internacional.
 - d. Contrato de Distribución.
 - e. Contrato de Franquicia.
- b. Seguros.
 - a. Contrato de Seguro.
 - b. Tipos de Seguro.
 - c. Seguro Marítimo.
 - d. Cláusula del instituto de Londres.
 - e. Ámbito de cobertura.
 - f. Coberturas ofrecidas en el mercado.
 - g. Seguro Aéreo.
 - h. Seguro Terrestre.

MÓDULO 9

LICITACIONES PÚBLICAS

Contenido:

- a. Las Normativas.
 - a. Generales.
 - b. Particulares.
- b. Los montos que determinan el tipo de procedimiento.
 - a. Compra directa común.
 - b. Compra directa ampliada.
 - c. Licitaciones abreviadas.
 - d. Licitaciones públicas.
- c. De las excepciones.
 - a. Compra directa con excepción.
- d. Formas de Pago.
 - a. Contado.
 - b. Crédito.
 - c. Transferencia bancaria.
 - d. Carta de Crédito.



MÓDULO 10

COMERCIALIZACIÓN NIVEL 2 Y TALLER

Contenido:

- a. Agentes Comerciales Internacionales.
- b. Auditoría de Mercado.
- c. Ejercicios de Auditoría.
- d. Análisis FODA.
- e. Árbol de Problemas.
- f. Introducción a la Comunicación Comercial.
- g. Práctica.
- h. Ferias Profesionales Internacionales.
- i. Análisis de Involucrados.
- j. Diagnóstico de Internacionalización.
- k. Investigación de Mercados.
- l. Estrategias Iniciales.
- m. Posibilidades de Posicionamiento.
- n. Plan de Mercado.
- o. Elaboración de Ofertas Comerciales Internacionales.
- p. Práctica.

MÓDULO 11

NEGOCIACIÓN Y VENTAS

Contenido:

- a. Negociación.
 - a. Estrategias.
 - b. Tácticas.
 - c. Motivación.
 - d. Comportamiento.
 - e. Delegación efectiva.
- b. Ventas.
 - a. Tipos de ventas.
 - b. Técnicas y medios para incrementar los clientes.
 - c. Lenguaje verbal y para verbal.
 - d. Clasificación de Clientes.
 - e. Tipos de venta.
 - f. El proceso de venta.
 - g. El cierre de venta.

Duración del curso:

1 año lectivo



Compromiso

En la EFN asumimos el compromiso de que el curso se encuentra diseñado con criterios responsables, de acuerdo a 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 de es "Analista en Comercio Exterior".

Inversión:

Exento de matrícula.

El curso incluye los siguientes beneficios para los alumnos y egresados:

- Los materiales del curso se entregan impresos
- Bolsa de trabajo para alumnos y egresados
- Talleres gratuitos de búsqueda e inserción laboral dictado por Psicólogos Laborales
- Taller integrador
- Entrega de Diploma
- **Ciclo de Actualizaciones:** El alumno una vez que egresa de nuestros cursos adquiere el derecho a elegir todos los años un módulo del curso que realizó y volverlo a hacer, totalmente sin costo, con el fin de una permanente actualización en los contenidos.

Se puede abonar hasta en 12 cuotas de \$ 3.500,⁰⁰ (pesos uruguayos tres mil quinientos con 00/100).

Por pago contado 10% de descuento.

Por pago en 2 cuotas 5% de descuento.

Estudiantes de Universidades públicas y privadas, 5% de descuento en el plan cuotas.

Estudiantes de Relaciones Internacionales de la UDELAR, 8% de descuento en el plan cuotas.

Los descuentos no son acumulables.

Los precios se encuentran actualizados al 14 de noviembre de 2011.



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

INFORMES E INSCRIPCIONES

EDUARDO ACEVEDO 1438

C.P 11200 – MONTEVIDEO

TEL. 2408 6264 – FAX. 2402 6055

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy