

E F N
Conocimiento
que
Impulsa



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

EXPERTO 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



EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR

Introducción:

Parece evidente que hoy vivimos dentro de un sistema de negocios globalmente integrado. La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones, los adelantos en el transporte y la liberalización de los mercados, especialmente los financieros, conllevan que el conocimiento, las personas calificadas, los bienes y los servicios presenten una gran movilidad. El mundo es ahora una aldea global donde los productores de bienes y servicios a menudo compiten en el ámbito doméstico e internacional.

En la decisión de internacionalización, uno de los primeros pasos consiste en definir hacia qué mercados se quiere dirigir la empresa, decisión de gran implicancia estratégica y, al mismo tiempo, de gran complejidad, pues la decisión debe tomarse teniendo en cuenta los recursos y capacidades de la firma, limitando a su vez la exposición al riesgo internacional. Además, las empresas deben contemplar escenarios sobre factores tan variables como costos y precios futuros, reacciones de los competidores y tecnología, sin olvidar la importancia de los factores culturales, que pueden llegar a ser decisivos en el éxito de la estrategia de internacionalización adoptada.

Los negocios internacionales no se limitan a las grandes compañías multinacionales. Muchos pequeños negocios también se encuentran en este mercado. Además el sector público, en sus distintos niveles - gobierno central, entes autónomos o municipios- influye de modo directo e indirecto en el éxito de las empresas globales, pues es consciente de que el desempeño económico de esas empresas contribuye al desarrollo económico general, por lo que intenta beneficiar las condiciones que favorecen el desarrollo de los negocios internacionales.

Por todo ello, Experto en Negocios Internacionales, intenta dar respuesta a:

- a. Procesos de internacionalización de las empresas.
- b. Necesidades de adaptación de las empresas a un nuevo ambiente competitivo.
- c. Cambios organizacionales derivados del entorno internacional.
- d. Exigencias legales y culturales del medio externo.
- e. Importancia de la variable tecnológica.
- f. Desarrollo en informática y telecomunicaciones.
- g. Necesidades de mejorar habilidades de negociación.
- h. La necesidad de realizar análisis cuantitativos, etc.



Objetivos:

La nueva economía global requiere de profesionales con capacidad de análisis y negociación en cualquier medio y cultura, capaces de adaptarse a los cambios acelerados que afectan el mundo. Experto en Negocios Internacionales pretende dar una respuesta a este requerimiento, formando una nueva generación de profesionales capaces de trabajar a favor de empresas inmersas en la dinámica de la economía moderna.

Con Experto en Negocios Internacionales el alumno obtendrá una visión global y práctica del comercio exterior, del marketing internacional, de los diferentes mercados regionales en los que competir y la forma de hacer negocios en ellos.

Se han trazado los siguientes objetivos:

- a. Conocimiento del ambiente económico internacional relacionado con los negocios
 - Fomento del desarrollo de una visión y una actitud mental abierta e innovadora frente al cambio y a las diferencias culturales entre grupos humanos.
 - Desarrollo de habilidades de análisis de las variables económicas, tecnológicas, políticas, legales y sociales propias del entorno internacional en el cual se mueven las organizaciones.
 - Conocimiento de las peculiaridades de la negociación internacional y de las técnicas comerciales, del entorno legal de los negocios internacionales, de la logística y de las finanzas internacionales.
 - Desarrollo de habilidades de negociación que permitan aprovechar oportunidades que contribuyan al progreso del país y de la organización.
 - Fomento de una actitud ética frente a la diversidad moral que el mundo internacional de los negocios presenta.

Metodología:

Presencial.

Se encuentra diseñado con una combinación de aspectos teóricos y prácticos, para 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
12º	FINANZAS	30
13º	COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES INTERNACIONALES	30
14º	COMERCIALIZACIÓN NIVEL 3 Y TALLER	30
15º	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	30
16º	PRESENTACIÓN DE PROYECTOS	30
	TOTAL HORAS	447



PROGRAMA

MÓDULO 1

OPERACIONES INTERNACIONALES

Contenido:

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

MÓDULO 2

OPERACIONES ADUANERAS

Contenido:

- a. Nomenclatura Arancelaria para los despachos
- b. Código Aduanero.
- c. Incoterms 2010, los utilizados por la Aduana.
- d. 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.

MÓDULO 12

FINANZAS

Contenido:

- a. Cómo entender los estados financieros
- b. Análisis de flujo de fondos
- c. Diagnóstico económico financiero de la empresa
- d. Información de costos para la toma de decisiones
- e. La gestión del circulante en la empresa
- f. Cómo realizar previsiones financieras
- g. Estrategias financieras
- h. La función financiera de la empresa
- i. Coberturas de riesgos comerciales
- j. Riesgos de cambio

MÓDULO 13

COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES INTERNACIONALES

Contenido:

- a. Comunicación
 - a. Clásica (carta):
 - i. Anuncios.
 - ii. Agradecimientos.
 - iii. Solicitud de cotizaciones
 - iv. Ventas.
 - v. Seguimiento de Clientes.
 - vi. Facturación y Pedidos.
 - vii. Proveedores.
 - viii. Planeación.
 - b. Correo electrónico.
 - c. Fax
 - d. Facebook
 - e. Twitter.
 - f. Práctica.
- b. Gestión de Clientes Internacionales



- a. Identificación
- b. Clasificación
- c. Armado de Fichas en CRM
- d. Gestión de Pedidos en CRM
- e. Verificación de Demandas
- f. Diseño de Ofertas Internacionales
- g. Diseño de Facturas Pro forma.
- h. Listas de Precios
- i. Archivo de Clientes en CRM
- j. Documentación esencial.
- k. Controles
- l. Estadísticas
- m. Práctica.

MÓDULO 14

COMERCIALIZACIÓN NIVEL 3 Y TALLER

Contenido:

- a. Juego para desarrollar la creatividad.
 - a. Saber mirar.
 - b. Lineales.
 - c. Intuitivos.
 - d. Para Grupos.
- b. Construcción de modelos cuantitativos.
- c. Matriz de pagos.
- d. Árbol de decisión.
- e. Pronóstico del futuro.
- f. Administración de Canales.
- g. Administración de Ventas.
- h. Administración del marketing directo y en línea.
- i. Práctica.

MÓDULO 15

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Contenido:

- a. Misión y Visión.
- b. Creación y Captura de Valor.
- c. Habilidad de Planeación.
- d. Árbol de Problemas.
- e. Análisis de un mercado rentable.
- f. Árbol de Objetivos.
- g. Cuantificación del planteo estratégico.
 - a. Indicadores.
 - b. Presupuesto.
 - c. Pronóstico de ventas.



MÓDULO 16

PRESENTACIÓN DE PROYECTOS Y TALLER

Contenido:

- a. Programación
- b. Identificación
- c. Instrucción
- d. Financiación
- e. Ejecución
- f. Evaluación
- g. El Método del Marco Lógico
- h. Instrumentos de Gestión

Duración del curso:

1 año y medio

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 “Experto 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 18 cuotas de \$ 3.500,⁰⁰ (pesos uruguayos tres mil quinientos con 00/100).

Por pago contado 12% de descuento.

Por pago en 2 cuotas 8% de descuento.

Por pago en 3 cuotas 5% de descuento.

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

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



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

INFORMES E INSCRIPCIONES

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