

I|D|P|E

CURSO ONLINE

COMERCIO **EXTERIOR**

Y LOGÍSTICA

INSTITUTO DE DESARROLLO PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

Instituto registrado en el:



**Ministerio
de Educación
y Cultura**



COMERCIO EXTERIOR Y LOGÍSTICA

Durante el presente curso adquieres las herramientas necesarias para realizar una gestión adecuada de los procesos logísticos de comercio internacional, lograrás planificar y fomentar las estrategias relacionadas con la importación y exportación de productos y servicios, potenciando la eficiencia y eficacia de la cadena comercial.

Está dirigido a personas que deseen trabajar en gestión comercial ya sea que cuenten o no con experiencia previa en el rubro, y a empresas u organizaciones que requieran herramientas para un eficiente manejo de sus actividades comerciales.

Objetivo general

- Ofrecer una formación actualizada que promueva el mayor nivel en el desarrollo de las competencias laborales específicas con el fin de promover un efectivo ingreso en el mercado laboral formal, en el área de comercio exterior.
- Generar en los/as estudiantes un excelente nivel de gestión laboral.
- Potenciar en los/as participantes las habilidades blandas que le permitan ser más competitivos en el mercado laboral, generando una mayor y mejor empleabilidad.

Objetivos específicos

1. Que los/las participantes desarrollen competencias específicas y transversales propias del experto en comercio exterior.
2. Que los/las participantes integren herramientas que les faciliten:
 - a. Una visión clara de lo que requiere el rol.
 - b. Una visión global del área, que favorezca la adquisición de competencias técnicas específicas entendiendo el eslabón fundamental que significa su cargo en la cadena de trabajo.

 info@idpe.uy

 **097 411 349**

 **25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.**

3. Avanzar en una práctica positiva, favoreciendo la redefinición de metas personales y profesionales, propiciando un proceso educativo de mayor libertad y crecimiento donde el/la estudiante pueda: **COMERCIO EXTERIOR Y LOGÍSTICA**.

a. Apropiarse de su proceso de aprendizaje, tanto en este curso, como en el desarrollo del resto de su proyecto de vida, incluyendo la importancia de la Educación como recurso permanente para su crecimiento personal y profesional.

b. Revalorizar su capacidad de aprendizaje incentivándolo/a a realizar estudios donde desarrolle y profundice aprendizajes acordes a su orientación vocacional.

c. Fortalecer su autoestima, reconociendo sus competencias y habilidades.

Aprobación del curso

- El curso se aprobará por asistencia y prueba escrita.
- La asistencia deberá ser igual o superior al 80% de las clases dictadas. La prueba escrita deberá aprobarse con un mínimo del 50% (equivalente a un 6 / Bueno) del puntaje total.

Materiales didácticos

- Se le brindará (sin costo extra) a cada estudiante el material de apoyo necesario para que logre ampliar lo dictado en clases. Así como ejercicios prácticos que le permitan ir realizando una autoevaluación de sus avances.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

Perfil de ingreso

- Ser mayor de 18 años. Preferentemente Ciclo Básico de enseñanza media completo (no excluyente) Primaria aprobada (excluyente) Nociones básicas de lecto-escritura, comprensión lectora y cálculo básico.

Requerimientos técnicos

- Conocimientos básicos de informática y tecnología.
- Acceso a WEB.
- Contar con dispositivo electrónico (celular, tablet, computadora) actualizado, con acceso a micrófono y cámara para situaciones previstas de interacción y escucha de materiales audiovisuales.
- Manejo básico de office.

Perfil de egreso

Al finalizar el curso el/la estudiante tendrá la capacidad y los conocimientos para:

- Planificar, organizar y ejecutar operaciones de importación y exportación, desde la cotización hasta la entrega al cliente.
- Gestionar documentación comercial, inventarios, procesos aduaneros, y procesos clave de la cadena logística.
- Comprender el uso de herramientas tecnológicas para la gestión de procesos logísticos, como sistemas de gestión de inventarios, software de seguimiento de envíos y plataformas de comercio electrónico.
- Analizar y evaluar los riesgos asociados con las operaciones de comercio internacional y desarrollar planes de contingencia y mitigación.
- Conocer aspectos legales y regulatorios del comercio internacional, incluyendo los acuerdos comerciales internacionales y las normas de comercio justo.

- Consolidar habilidades interpersonales y de comunicación efectiva para colaborar con otros profesionales del comercio internacional y logística, así como para negociar y resolver conflictos.
- Desempeñarse efectivamente en empresas de transporte internacional, despachantes de aduana, compañías aseguradoras, agentes de comercio exterior, empresas importadoras o exportadoras, bancos, operadores portuarios, así como empresas complementarias de la actividad.

Metodología pedagógica

- Desarrollamos un espacio donde el estudiante no solo adquiere nuevos conocimientos, sino que además pueda descubrir sus propios recursos y aprender a utilizarlos.
- Trabajamos sobre ejemplos concretos que ayudan a comprender los aspectos técnicos específicos y los lineamientos teóricos del curso.
- El estudiante aprende los contenidos y las herramientas mientras trabaja de forma práctica un proceso personal.
- Al finalizar el curso, el estudiante acredita saberes presentando un plan de acción y una descripción del proceso a seguir para potenciar la cadena comercial.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: COMERCIO EXTERIOR

Duración: -

- ¿Qué es el comercio internacional?
- Breve recorrido histórico.
- Importancia del Comercio Exterior para el país.
- Diferencia entre la compraventa local y la compraventa internacional.
- Operaciones del Comercio Internacional.
- Elementos que componen el Comercio Internacional.
- Actores del Comercio Internacional.
- Principales centros de distribución de la carga internacional.
- Centros de compraventa internacional.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 2: OPERATIVA BÁSICA DE MERCADERÍAS. INCOTERMS

Duración: -

- ¿Qué son los Incoterms y para qué sirven?
- Distribución física internacional.
- Regímenes aduaneros vigentes.
- Obligaciones del vendedor
- Obligaciones del comprador
- Rasgos distintivos fundamentales de los diversos INCOTERMS
- Incoterms Polivalentes "EXW" / "Ex - works" "Franco fábrica" , "FCA" / "Free carrier" / "Franco transportista", "CPT" / "Carriage paid to" / "Transporte pagado hasta", "CIP" / "Carriage, insurance paid" / "Transporte y seguro pagado hasta", "DAP" / "Delivered at place" / "Entregado en un lugar", "DPU" "Delivered at Place Unloaded"/ "Entregado en el lugar descargado", "DDP" / "Delivered duties paid" / "Entregado derechos pagados" ☐ Incoterms Marítimos o Fluviales Navegables "FAS" / "Free alongside ship" / "Franco al costado del buque" "FOB" / "Free on board" / "Franco a bordo" "CFR" / "Cost and freight" / "Coste y flete" "CIF" / "Cost, insurance and freight" / "Coste, seguro y flete"

MÓDULO 3: LOGÍSTICA

Duración: -

- Concepto de logística y logística inversa.
- Orígenes, evolución.
- Situación de la logística en Uruguay y en la región.
- Cadena logística.
- Funciones de la distribución física.
- Indicadores básicos de la logística.
- Plataformas logísticas.
- El Operador Logístico.
- Sistemas de información, almacenamiento y movimientos de materiales.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 4: TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

Duración: -

- Tipos de carga.
- Envase, etiquetado y embalaje.
- Contenedor (Diferentes tipos y medidas).
- Criterios de almacenaje.
- Mercancías peligrosas.
- Clasificación según normas IMOs.
- Marco legal.
- Simbología internacional.
- Convenio internacional.
- El transporte como eslabón de la cadena logística.
- Clasificación de los transportes.
- La infraestructura (vías, puertos, rutas, etc.).
- Terminales de carga.
- Agentes del transporte.
- Transporte en general.
- Transporte multimodal/intermodal.

TRANSPORTE MARÍTIMO

- Aspectos técnicos de los medios de transporte marítimos.
- Características del transporte marítimo.
- Zonas y tipos de navegación.
- Tipos de buques.
- Explotación comercial.

TRANSPORTE AÉREO

- Características del transporte aéreo.
- Tipos de aviones.
- Explotación comercial.
- Línea comercial.
- Régimen de alquiler o “charter”.
- Régimen de consolidación o “grupaje”.

TRANSPORTE POR CARRETERA Y FERROVIARIO

- Características del transporte terrestre.
- Limitaciones de peso y longitud.
- Tipos de vehículos.
- Explotación comercial.
- Clasificación del transporte internacional.
- Canales de comercialización.
- Transporte ferroviario.

MÓDULO 5: SEGUROS INTERNACIONALES

Duración: -

- ¿Qué es un seguro en Comercio Internacional?
- Riesgos en el comercio exterior y tipos de mitigación.
- Tipos de seguros de riesgo, documentos involucrados en el seguro.
- Tipos de seguros y su importancia en el comercio internacional
- Seguros de transporte ferroviario, marítimo, aéreo, por carretera.
- ¿Cómo contratar seguros?

MÓDULO 6: CONTRATOS / ARBITRAJES INTERNACIONAL

Duración: -

- Concepto de globalización del comercio exterior, OMC.
- Integración económica y regional.
- Modalidades de acuerdos comerciales.
- Tratados de Libre Comercio.
- Principales Bloques regionales.
- Estrategia comercial externa del Uruguay. Impacto de los nuevos acuerdos sobre el comercio exterior en Uruguay.
- Contratos tipos (compraventa, franquicia, distribución, joint venture y agencias...)
- Vías de prevención y resolución de conflictos derivados del contrato.
- Principales organismos arbitrales.
- El procedimiento arbitral internacional.
- Problemas preliminares.
- Fases del procedimiento.
- El laudo y su ejecución.

MÓDULO 7: PAGOS Y DOCUMENTACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

Duración: -

- Sistema e instrumentos de pago internacional
- Créditos documentarios
- Casos de aplicación
- Sistema internacional
- Tipos de documentación comercial
- CMR (Carta de Porte por Carretera)
- Conocimiento de Embarque.
- Carta de Porte Aéreo (AWB)
- Conocimiento de Embarque Multimodal (FBL)
- Factura Comercial Internacional.
- Packing List.
- Ibarán de Entrega.
- Letra de cambio
- Declaración aduanera.
- Certificados de origen.
- Acuerdos vigentes firmados por Uruguay.
- Diferentes certificados.
- Declaraciones juradas.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 8: ADUANAS

Duración: -

- Operaciones Aduaneras y valoración en Aduanas.
- ¿Qué son los regímenes aduaneros?
- Clasificación y nomenclatura arancelaria.
- Regímenes especiales: zonas francas, admisión temporaria, puerto y aeropuertos
- Mercados/Estrategia/Proceso/Resultados. Flujo de venta internacional de un producto o servicio.
- Código Aduanero del Mercosur- Agentes de comercio exterior (Autoridades Despachantes de Aduanas).
- Precios internacionales y aplicación de Incoterms.
- Tipos de infracciones aduaneras.

MÓDULO 9: COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Duración: -

- Definición de servicio y exportación del mismo.
- Importancia nacional e internacional.
- Herramientas y estrategias para la innovación e Internacionalización de los servicios.
- Normativa internacional aplicable.
- ¿Qué oportunidades actuales y de futuro tenemos en este sector en Uruguay?



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 10: PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN, MARKETING LOCAL E INTERNACIONAL

Duración: -

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- ¿Qué necesita una empresa para internacionalizarse?
- ¿Cuáles son las herramientas necesarias para hacerlo?
- ¿Podemos definir si un producto es competitivo en un mercado?
- Análisis y diagnóstico de la empresa: bienes y/o servicios.
- Identificación de las variables para la confección de un Perfil de Mercado.
- Determinación de la estrategia según el mix de Marketing (Plaza, Promoción, Producto, Precio).
- Definición del precio de exportación.
- Pedido mínimo.
- Canales de distribución.
- Adaptaciones o modificaciones necesarias al producto para otros mercados. ↗ Estudio de factibilidad comercial/investigación de mercado.
- Principales elementos a tener en cuenta a la hora de importar: el rol de los impuestos en la confección de una estrategia de precios.
- Herramientas comerciales para captación y fidelización de clientes.
- Utilización de Base de Datos de comercio exterior.
- Simulaciones de análisis de negocios internacionales. Casos prácticos.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

COMUNICACIÓN E IDENTIDAD CORPORATIVA

- Definición de comunicación.
- Conceptos básicos de comunicación organizacional.
- Tipos de niveles de comunicación.
- Herramientas de comunicación externa.
- Identidad corporativa.
- Impacto económico de la comunicación en el modelo de negocios. ↗ Nuevas tecnologías y cómo influyen en el paradigma.
- Manejo de crisis.
- Manejo de la comunicación en mercados internacionales.

CALIDAD

- Qué es la RSE.
- Ética en la RSE.
- Organización y RSE.
- RSE en las empresas de Uruguay.
- Sistemas de Calidad aplicados.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 11: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Duración: -

LA NEGOCIACIÓN EN GENERAL

- ¿Qué es negociar?
- ¿Cuándo negociamos?
- ¿Quiénes negocian?
- La importancia de la comunicación en la negociación.
- La importancia de la creatividad en la negociación.
- Tácticas de negociación.
- Tipos de negociación.

LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- La importancia de los factores culturales. Negociación Multicultural. Algunos aspectos culturales de países con los cuales negocia Uruguay que hay que tener en cuenta antes de ir a negociar.
- ¿Todos estamos "habilitados" para negociar internacionalmente?
- El peso del lenguaje verbal y no verbal.
- ¿Qué tipos de negociación son los más efectivos en el ámbito internacional?



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.

MÓDULO 12: FUNDAMENTOS BÁSICOS DE INGLÉS COMERCIAL (NIVEL 1)

Duración: -

- Fonética y gramática básica.
- Terminología empresarial básica:
- Descripción de puestos y responsabilidades.
- Describir las divisiones (estructura) de la empresa.
- Adjetivos y tiempos verbales
- Comunicación de la empresa: El teléfono en la empresa: cómo tomar y dejar mensajes; concertación de citas de negocios, correspondencia comercial: cartas, fax, e-mail, notas. Su comprensión y redacción
- Técnicas para generar productos y realizar presentaciones en inglés: las presentaciones orales en inglés, cómo presentar tu empresa, la descripción de un producto o servicio en inglés, vocabulario para su comercialización y venta.
- El mundo de las negociaciones y la cultura empresarial. Cómo negociar en inglés.



info@idpe.uy



097 411 349



25 de Mayo, Piso 1. Montevideo.