

Centro de Desarrollo
Técnico Profesional



Universidad
Católica del
Uruguay

Programa de Formación Profesional

Asistente en Comercio Exterior

Montevideo 2017

Presentación

La internacionalización de las empresas sigue adelante con un ritmo creciente. En este contexto, la globalización de los mercados y la competencia requieren de recursos humanos especializados en comercio exterior que entiendan y puedan cumplir los requisitos que implica el comercio internacional. Estas actividades requieren hoy de conocimiento, profesionalismo y efectividad, así como de una actualización permanente.

El Programa de “Asistente de Comercio Exterior” otorga las herramientas teórico-prácticas necesarias para la implementación de las operaciones vinculadas al comercio exterior en las empresas uruguayas.

Objetivos

Se busca que quienes participen y aprueben este Programa obtengan las competencias necesarias para:

1. Asistir a la Dirección o Gerencia de Comercio exterior en el relacionamiento y la comunicación con intermediarios en los mercados externos.
2. Llevar a cabo las tareas **operativas** de gestión del comercio exterior, vinculada con los siguientes aspectos:
 - Cotizaciones internacionales
 - Seguimiento de operaciones y ajuste a los requisitos del cliente
 - Logística de exportaciones e importaciones
 - Emisión y control de documentación
 - Cálculo de costos de exportaciones e importaciones
 - Conocimiento de regímenes especiales de comercio exterior
3. Asumir profesionalmente la responsabilidad y el manejo de los aspectos relativos a las exportaciones e importaciones en empresas pequeñas y medianas.

Es con este propósito que el Programa de “Asistente de Comercio Exterior” **aporta conocimientos** actualizados y **desarrolla las competencias** necesarias para gestionar los aspectos operativos del comercio exterior que requieren las empresas uruguayas para cumplir con los compromisos asumidos con los mercados externos.

Público Objetivo

El Programa de “Asistente de Comercio Exterior” está dirigido a:

- Personas que ejercen - o aspiran a ocupar - cargos medios en el área de comercio exterior en empresas productoras, industriales o de servicios, organismos públicos u organizaciones sin fines de lucro.
- Propietarios o responsables de pequeñas empresas productivas, industriales o de servicios.

Diseño y Metodología

El Programa de “Asistente de Comercio Exterior” está diseñado para que los participantes finalicen el mismo con la capacitación y competencias que requieren las empresas uruguayas para llevar adelante las actividades operativas de exportación e importación.

En el primer módulo se analiza el concepto de marketing internacional y la importancia del relacionamiento con los intermediarios como base de una operativa eficiente del comercio exterior.

Los módulos dos y tres tienen como objetivo implementar eficientemente las operaciones logísticas y administrativas en la operativa del comercio exterior.

El último módulo profundiza en el conocimiento y aplicación de la legislación que beneficia al exportador y la medición de los costos de las operaciones de exportación e importación.

El enfoque de los temas es teórico-práctico por lo que en cada módulo se realiza una introducción teórica y ejercicios prácticos.

En el transcurso del programa se prevé la realización de una demostración a cargo de empresas que proporcionan información de comercio exterior.

Módulos

MODULO 1.- INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR e INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA

Objetivo del módulo:

Entender el contexto del comercio exterior de Uruguay y como debe incorporar esta información a la gestión del área de comercio exterior.

Identificar los aspectos claves que permiten orientar la empresa hacia el marketing internacional y tener una visión de los principales aspectos involucrados en el relacionamiento con los intermediarios.

Temas a desarrollar:

- 1.1. Breve análisis macroeconómico del Comercio Exterior en Uruguay. Evolución de los últimos años. Perfil del comercio exterior uruguayo. Instituciones de apoyo al exportador en Uruguay.
- 1.2. Los principales acuerdos comerciales firmados por Uruguay (ALADI, MERCOSUR, Bilaterales)
- 1.3. La definición de marketing internacional y la internacionalización de la Empresa.
- 1.4. Exportación y breve reseña de otros modos de entrada a los mercados internacionales. Canales de distribución. Tipos de intermediarios.
- 1.5. Aspectos jurídicos de la relación contractual. Análisis de la relación contractual con los intermediarios, en particular, importador y distribuidor.
- 1.6. Las Ferias internacionales como herramienta de promoción comercial. Preparación de las mismas.

MODULO 2.- COTIZACIÓN INTERNACIONAL

Objetivo del Módulo:

Darle al estudiante las herramientas teóricas y prácticas para que pueda realizar una cotización internacional y comprender en profundidad lo que implican los diferentes medios de pago.

- 2.1. Incoterms. Alcance y objetivos de los Incoterms. Modo de transporte e Incoterms 2000 apropiado. Incoterms grupo "E", grupo "F", grupo "C", grupo "D". Determinación del precio de venta bajo una determinada cláusula
- 2.2. Función del sistema financiero en el comercio internacional. Medios de pago. Análisis
- 2.3. Documentos en los créditos documentarios. Documentos en las cobranzas. La orden de compra. Factura pro-forma, Factura de exportación/importación. Certificado de origen, certificado sanitario, póliza de seguros, conocimiento de embarque, letra, vale. Otros documentos necesarios según la orden de compra y el medio de pago.
- 2.4. El crédito internacional y el seguro de exportaciones
- 2.5. El flete y el seguro en la cotización

MODULO 3 – LA LOGÍSTICA DE EXPORTACION

Objetivo del módulo:

Analizar las opciones de transporte, evaluar las cotizaciones, comprender la importancia de los agentes intervinientes y la documentación que debe acompañar la carga.

- 3.1. Aduana. Operaciones aduaneras. El Documento único de Aduana. Codificación de mercaderías
- 3.2. El despachante de aduana, funciones en la importación y en la exportación.

- 3.3. Agentes intermediarios. Funciones. Agente de carga. Operadores Portuarios
- 3.4. Depósitos y consolidación de la carga
- 3.5. Medios de transporte. Línea marítima. Puertos extranjeros. Transporte aéreo. Tarifas. Documentos. Organismos de interés: FIATA, IATA, ICC, WTO.CMR
- 3.6. Seguros internacionales. Documentación. Procedimiento en caso de siniestro.
- 3.7. Las certificaciones internacionales y el ajuste a las especificaciones en comercio exterior
- 3.8. Seguimiento de la carga y la comunicación con el cliente.

MODULO 4 – ASPECTOS FINANCIEROS Y REGIMENES ESPECIALES

Objetivo del módulo:

Entender y analizar los principales beneficios diseñados para los operadores de comercio exterior y poder realizar el seguimiento de los resultados de las operaciones vinculadas al comercio exterior.

- 4.1. Beneficios para el exportador:
 - a. Reintegros.
 - b. Régimen de importación en admisión temporaria. Operativa.
 - c. Prefinanciación de exportaciones.
 - d. Ejercicios de cálculo y aplicación de estos conceptos
 - 4.2. Calculo de costos de importaciones y exportaciones
- Zonas Francas. Ley Nro. 15921 del 17 de Noviembre de 1987.

El presente Programa se rige según el Reglamento de los Cursos y Programas de Formación Profesional especificado en la Guía de Normas y Procedimientos.

Cuerpo Docente

Anafía Semblat: Máster en Supply Chain Management & Logistics en EAE Business School Barcelona, España y Licenciada en Negocios Internacionales e Integración, egresada de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay. Docente en el Centro de Desarrollo Técnico Profesional y en la Universidad Católica del Uruguay desde el 2011 en el curso de Asistente de Comercio Exterior en Montevideo, Paysandú y Salto y en las materias de Logística de Importaciones, Fundamentos de Logística y Estudio de Mercado de la carrera de Negocios Internacionales e Integración. Directora de Desarrollo y Oportunidades en Sinergia Tech, centro de desarrollo tecnológico y de prototipado digital, apoyando proyectos para que se potencien y logren la internacionalización.

Victoria Pereira: Licenciada en Negocios Internacional e Integración - Facultad de Ciencias Empresariales - Universidad Católica del Uruguay, 2010. Docente en el Centro de Desarrollo Profesional de la Universidad Católica desde 2011, en el curso de

Asistente en Comercio Exterior. Actualmente cumple la función de coordinación en la planificación de la producción y verificación de disponibilidad de producto, coordinación y seguimiento de embarques, elaboración de informes sobre análisis de demanda, administración y seguimiento del régimen de Dutty Drawback en la empresa Glen Raven INC. – Sunbrella.

Adrián Miguez Pezzano: Licenciado en Negocios Internacionales e Integración. Facultad de Ciencias Empresariales, UCUDAL. Docente en la Universidad Católica en Integración Económica, así como en el Centro de Desarrollo Profesional de la Universidad Católica en las siguientes asignaturas: Logística Internacional y Comercio Exterior. Coordinador de Industria Naval y Aeronáutica en el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Requisitos e Inscripciones

Se debe haber aprobado 4to. Año de secundaria o experiencia laboral de al menos 2 años en tareas que avalen las competencias requeridas para la actividad y 18 años cumplidos al momento de la inscripción al Programa.

Las inscripciones se realizarán de lunes a viernes, de 9 a 19hs en las oficinas del CDTP en el edificio central de la Universidad Católica, ubicado en Av. 8 de Octubre 2738.

Al momento de la inscripción se deberá presentar: CI, una constancia de haber culminado 4to año de secundaria, así como también el monto de la primera cuota.

Inserción Laboral

Este programa se encuentra amparado en el convenio que el Centro de Desarrollo Técnico Profesional ha firmado con importantes consultoras de recursos humanos con el fin de mejorar la inserción laboral de sus estudiantes.

El sistema consiste en el envío de los Curriculum Vitae de aquellos estudiantes que se encuentren interesados en ser parte de las bases de datos de dichas organizaciones, aumentando así, su visibilidad en el mercado laboral.

Carga horaria y días de clases

El Programa consta de 92 horas dividido en tres módulos de 26 horas y un módulo de 14 horas.

Régimen de clases: martes y jueves de 19 a 21hs.

Inicio: Marzo 2017

Duración: 7 meses

Los cursos se realizarán en el edificio central de la Universidad Católica, 8 de octubre 2738.

En caso de recuperación de clase (por ausencia de docente o modificación del cronograma por parte del CDTP) la misma será los días: martes o jueves, en el mismo horario.

Costo del programa

Número de cuotas	Valor de la cuota
7	\$5864

- La no exigencia de bachillerato completo proviene del carácter no terciario de esta propuesta.
- El Centro de Desarrollo Técnico Profesional de la Universidad Católica se reserva el derecho de realizar ajustes de fechas, horarios, contenidos y/o costos.
- El valor de las cuotas se actualiza semestralmente, en función del ajuste salarial inmediato anterior a la fecha de aplicación de la referida actualización resuelta por el consejo de salarios correspondiente al sector de actividad de la Universidad, o el IPC del semestre anterior, según el que resulte mayor. **Los ajustes se realizarán el 1º de abril y el 1º de octubre de cada año.**
- La realización de todos los cursos está condicionada a la inscripción de un número mínimo de estudiantes por grupo, establecido por la Universidad.

INFORMES E INSCRIPCIONES:

8 de Octubre 2738, Montevideo – Teléfono: 24872717 int. 6010 / 6011

Correo electrónico: cdtp@ucu.edu.uy

Página web: <http://cdtp.ucu.edu.uy>