



# Analista en Comercio Exterior

**1 año y medio**



UNIVERSIDAD ORT  
Uruguay

FACULTAD DE ADMINISTRACION  
Y CIENCIAS SOCIALES

## Objetivos

La carrera brinda una capacitación completa y actualizada en materia de diseño e implementación de estrategias de acceso a los mercados internacionales, así como para el aprovechamiento de las oportunidades de negocios que ofrece la apertura comercial del país y la región a inversores y productos extranjeros. Proporciona los elementos necesarios para conocer y utilizar mecanismos relacionados con los negocios internacionales, que comprenden, por ejemplo, desde la admisión temporaria hasta los medios de pago y seguridad de cobro en las transacciones internacionales, y desde el régimen de zonas francas hasta los beneficios de los acuerdos comerciales.

## Contenido curricular

El plan de estudios se estructura partiendo de la presentación del comercio internacional y la política que tiene como propósito influir sobre el mismo, la política comercial, para abordar luego los aspectos legales, operativos y de procedimientos más relevantes vinculados con las actividades de exportación e importación. Desarrolla las estrategias gerenciales de marketing, las habilidades de negociación y las herramientas analíticas necesarias para abordar los negocios a nivel internacional con un enfoque profesional.

La orientación pedagógica conjuga el adecuado equilibrio entre los conocimientos teóricos y su aplicación práctica, para lo cual los conceptos tratados en clase se complementan con ejemplos de la realidad en forma permanente. Los cursos incorporan las técnicas de enseñanza más modernas, como casos de estudio, dinámica de grupos, elaboración de trabajos de campo en equipo y otras que posibilitan el aprender haciendo, característico de la enseñanza de la gestión empresarial en la Universidad ORT.

Este folleto detalla el plan de estudios de la carrera. Por información sobre cuerpo docente, biblioteca, recursos académicos e inserción laboral de la Facultad de Administración y Ciencias Sociales: [www.ort.edu.uy/facs](http://www.ort.edu.uy/facs)



## ■ Apoyo a la inserción laboral

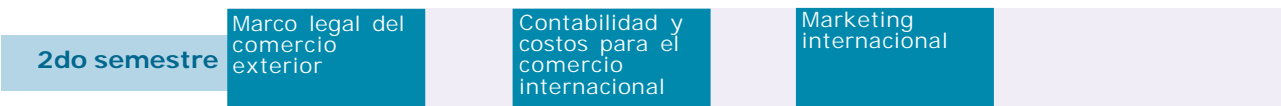
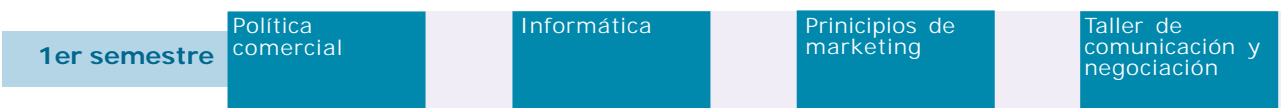
La universidad brinda servicios a estudiantes avanzados y graduados para facilitar su inserción laboral. Estos servicios incluyen información y contactos para oportunidades laborales, capacitación en redacción de antecedentes y presentación a entrevistas de selección laboral, asesoramiento para la creación de empresas e inclusión de los graduados en bases de datos de las principales selectoras de personal de nuestro país.



Fachada de la Facultad de Administración y Ciencias Sociales

# ANALISTA EN COMERCIO EXTERIOR

## PLAN DE ESTUDIOS



**Título:** Analista en Comercio Exterior

**Duración:** 1 año y medio.

**Requisito de ingreso:** Bachillerato (cualquier orientación).

### Política comercial

Luego de una introducción en la que se define y ejemplifica el comercio internacional, explica la política que tiene como propósito influir sobre el mismo: la política comercial. Estudia los distintos instrumentos, como aranceles, detracciones, reintegros o acuerdos comerciales, y los efectos de la aplicación de cada uno de ellos, aislados o en conjunto. Las normativas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la integración regional son analizadas a la luz de su impacto en los negocios internacionales a encarar por las empresas.

### Principios de marketing

Desarrolla los diferentes componentes del marketing empresarial. Partiendo de los fundamentos del marketing, analiza las variables fuera de control, las variables controlables y cómo se combinan en el mix de marketing, el mercado - servicio, el sistema de información y control, y demás elementos de análisis y gestión. Presenta las herramientas conceptuales que habilitan para estudiar, en la materia sucesiva Marketing Internacional, las posibles alternativas para conquistar mercados de otros países. Aporta los elementos para elaborar estrategias competitivas exitosas en todos sus aspectos, con sus diversas variantes y alternativas, analizando su impacto en los resultados.

### Marketing internacional

Presenta las aplicaciones del marketing al entorno internacional, brindando instrumentos conceptuales y operativos para diseñar y ejecutar estrategias de penetración de mercados extranjeros. A través del análisis de casos, estudia la forma en que las características particulares de los países y las regiones afectan la toma de decisiones de empresas e individuos, en particular cómo influyen los aspectos sociales, culturales y demográficos sobre el comportamiento del consumidor.



## ÁREAS TEMÁTICAS

### Marco legal del comercio exterior

Aborda el derecho de las transacciones internacionales y operaciones de importación y exportación, tanto en sus aspectos regulatorios como fiscales. Analiza transacciones específicas, desde instrumentos básicos tales como los cheques, vales y obligaciones, hasta contratos complejos comerciales y financieros. Considera los contratos vinculados al comercio internacional, distribución y representación, y *franchising*. Entre los contratos financieros, aborda contratos de crédito, *swaps* en sus diversas modalidades, contratos y transacciones vinculadas a los mercados de capitales, y contratos de seguros. Finalmente, analiza el entorno para los negocios internacionales comparando la normativa fiscal, societaria y laboral en diversos países de la región.

La Universidad ORT asigna una dirección de correo electrónico a los alumnos que lo desean, para facilitar la comunicación con docentes, estudiantes y con el exterior.

### Logística internacional

Desarrolla los nuevos conceptos y tendencias en gestión de logística como herramienta esencial para la generación de ventajas competitivas. Profundiza en los conceptos de actividades de valor agregado logístico. Introduce el concepto de "glocalización" aplicada a importadores y exportadores, y analiza experiencias internacionales al respecto.



### Operativa y procedimientos del comercio internacional

Trata los aspectos esenciales de la operativa y los procedimientos a cumplir, como la nomenclatura arancelaria y clasificación de mercaderías, aranceles, certificación de origen, valoración, operaciones aduaneras y costeo de transacciones de comercio exterior. Analiza asimismo los aspectos del transporte internacional de carga, el rol del despachante, el infraccional aduanero y los medios de pago empleados en el comercio internacional. Cada uno de estos temas es analizado con criterio práctico y orientado a la gestión empresarial.

### Contabilidad y costos para el comercio internacional

Analiza los principales usos de la información contable para la toma de decisiones relacionadas con proyectos de negocios internacionales. Presenta los distintos conceptos de costos y aborda las herramientas más utilizadas para el análisis de inversiones y el proceso de presupuestación. Incorpora nociones preliminares de evaluación financiera de proyectos, indicadores sintéticos, tratamiento de la incertidumbre o el riesgo, aplicando ejercicios demostrativos para cada caso.

### Práctica de comercio exterior

Presenta los principales elementos de la operativa diaria del comercio internacional, principalmente en lo relacionado a cobranzas bancarias, fletes marítimos y seguros internacionales, desde una perspectiva práctica.

### Taller de comunicación y negociación

Desarrolla las bases conceptuales y la ejecución práctica para lograr la mejor comunicación interpersonal, tanto desde el punto de vista interno de la empresa, como en la dinámica de la interrelación con su entorno. Capacita en las habilidades necesarias para el manejo eficiente de situaciones de negociación

### Informática

Brinda la formación necesaria para manejar con idoneidad herramientas como Excel™, Word™, y PowerPoint™ con el propósito de procesar en forma eficiente información cuantitativa para la toma de decisiones y presentar adecuadamente ideas y proyectos vinculados con la formación recibida.

### Caso integrador

Trabajando en equipo con la supervisión de un docente, los estudiantes deben enfrentar y resolver en plazos perentorios un caso empresarial realista y complejo, tomando decisiones fundadas que implican integrar prácticamente los conceptos y las técnicas adquiridos en las diversas asignaturas de la carrera.



## Próximo comienzo:

\_\_\_marzo\_\_\_

### Horario

Nocturno: lunes a jueves  
19.30 a 22.30 hs.

Frecuencia: 3 días por semana

---

Por más información:

**Lic. Silvia Szykowski**  
(szykowski@ort.edu.uy)

Tel.: 2707 1806

La Universidad ORT se reserva el derecho de realizar ajustes de fechas, horarios y contenidos. Las inscripciones están sujetas a quórum mínimo por turno. Los horarios mencionados no incluyen las prácticas. La Universidad admite el ingreso condicional a carreras técnicas hasta con tres previas (por un año).



*Educando para la vida*