



PROGRAMA DE ESTUDIOS

AUXILIAR EN COMERCIO EXTERIOR Y EXPORTACIÓN

4 MESES · 16 CLASES · ONLINE EN VIVO

Frecuencia

1 clase semanal

Duración por clase

1 hora

Objetivo general

Brindar a los participantes los conocimientos y herramientas clave para comprender, planificar y ejecutar operaciones de exportación de manera segura, confiable, profesional y rentable. Este programa está diseñado para desarrollar competencias prácticas de alta demanda, permitiendo a los alumnos potenciar sus emprendimientos o acceder a una rápida y sólida salida laboral en el ámbito del comercio exterior, transformándose en profesionales capaces de gestionar negocios internacionales con total solvencia.



MÓDULO I

Introducción al Comercio Internacional y la Decisión de Exportar

Clase 1 · El mundo de las exportaciones

TEORÍA

Qué es exportar. Beneficios de la internacionalización. Oportunidades para PyMES y emprendedores. Casos reales de exportación.

PRÁCTICA

Diagnóstico personal: ¿qué producto o servicio podría exportar? Debate grupal de oportunidades locales.

Clase 2 · Pensar estratégicamente en exportar

TEORÍA

Mitos y realidades de la exportación. Errores frecuentes. Riesgos de improvisar. Mentalidad exportadora.

PRÁCTICA

Análisis de casos de éxito y fracaso. Identificación de errores en ejemplos reales.

Clase 3 · Evaluación de la empresa exportadora

TEORÍA

Análisis interno de la empresa. Capacidad productiva. Recursos humanos y financieros. Evaluación del producto.

PRÁCTICA

Matriz FODA exportadora. Diagnóstico de preparación exportadora.

Clase 4 · La decisión de exportar

TEORÍA

Motivos para exportar. Objetivos comerciales. Mercados potenciales. Estrategia inicial.

PRÁCTICA

Elaboración de un Plan Inicial de Exportación.

FIN DEL MÓDULO I



MÓDULO II

Preparación para Exportar

Clase 5 · Preparación integral para exportar

TEORÍA

Aspectos psicológicos. Aspectos organizacionales. Recursos necesarios. Equipo exportador.

PRÁCTICA

Checklist de preparación exportadora.

Clase 6 · Riesgos en el comercio internacional

TEORÍA

Riesgo comercial. Riesgo financiero. Riesgo cambiario. Riesgo logístico. Riesgo político.

PRÁCTICA

Identificación de riesgos en casos simulados. Elaboración de plan de mitigación.

Clase 7 · Formas de exportar

TEORÍA

Exportación directa. Exportación indirecta. Trading companies. Representantes comerciales.

PRÁCTICA

Selección del mejor modelo para distintos productos.

Clase 8 · Determinación del precio de exportación

TEORÍA

Costos directos. Costos indirectos. Margen de ganancia. Competitividad internacional.

PRÁCTICA

Cálculo de precios utilizando planillas. Ejercicio completo de cotización.

FIN DEL MÓDULO II



MÓDULO III

Operatoria Internacional

Clase 9 · Incentivos y ofertas comerciales (cotizaciones)

TEORÍA

Beneficios e incentivos a la exportación. Estructura de una oferta comercial. Presentación profesional.

PRÁCTICA

Elaboración de una oferta comercial real.

Clase 10 · INCOTERMS

TEORÍA

Qué son los INCOTERMS. EXW, FCA, FOB, FAS, CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP. Responsabilidades de comprador y vendedor.

PRÁCTICA

Casos prácticos de elección de INCOTERMS. Simulación de negociación.

Clase 11 · Medios de pago internacionales

TEORÍA

Transferencia bancaria. Cobranza documentaria. Carta de crédito. Pagos anticipados.

PRÁCTICA

Comparación de riesgos y costos. Simulación de cobro internacional.

Clase 12 · Transporte y documentación internacional

TEORÍA

Transporte marítimo. Transporte aéreo. Transporte terrestre. Documentación exportadora.

PRÁCTICA

Análisis de documentos reales. Armado de carpeta documental.

FIN DEL MÓDULO III



MÓDULO IV

Investigación de Mercados y Promoción Internacional

Clase 13 · Investigación de mercados internacionales

TEORÍA

Fuentes de información. Análisis de competencia. Identificación de oportunidades.

PRÁCTICA

Investigación real de un país objetivo. Búsqueda de potenciales compradores.

Clase 14 · Restricciones y barreras comerciales

TEORÍA

Barreras arancelarias. Barreras para-arancelarias. Normativas internacionales. Certificaciones.

PRÁCTICA

Investigación de requisitos para exportar un producto específico.

Clase 15 · Cómo conseguir clientes internacionales

TEORÍA

Ferias internacionales. Misiones comerciales. Rondas de negocios. Marketing digital internacional.

PRÁCTICA

Creación de perfil exportador. Diseño de estrategia comercial internacional.

FIN DEL MÓDULO IV



MÓDULO V

Proceso Completo de Exportación e Inteligencia Artificial

Clase 16 · Simulación integral de una exportación

TEORÍA

Paso a paso completo: Contacto con comprador. Cotización. Negociación. Cierre de una operación de Exportación. Documentación. Embarque. Cobro. Exporta Simple (Argentina). Inteligencia Artificial aplicada al Comercio Exterior.

FIN DEL MÓDULO V

Trabajo final integrador

Presentación de un Proyecto Exportador completo. Cada alumno deberá desarrollar:

- Producto o servicio a exportar.
- País destino.
- Investigación de mercado.
- Oferta comercial.
- Precio de exportación.
- INCOTERM seleccionado.
- Medio de pago.
- Estrategia para conseguir clientes.

Materiales incluidos

- Manual del alumno.
- Plantillas de cotización.
- Modelos de documentos de exportación.
- Planilla de cálculo de precios de exportación (Excel).
- Herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas al comercio exterior.
- Glosario de términos de comercio internacional.
- Grabaciones de todas las clases.
- Certificado digital al finalizar el Curso.