



## ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR

IMUR - INSTITUTO DE MARKETING DEL URUGUAY - fue fundado en 1985 con el objetivo de brindar servicios de investigación de mercado, consultoría y capacitación a empresas, agencias de publicidad, medios de comunicación, instituciones y personas que lo soliciten.

Hoy, a 25 años de su fundación, conscientes del valor estratégico de la información y la capacitación como variables claves del éxito empresarial, IMUR ha conformado un equipo de profesionales vinculados a las áreas de administración, marketing, psicología, sociología, estadística, recursos humanos e informática, para poder brindar un asesoramiento calificado a sus clientes.

En este sentido, IMUR tiene como principios básicos:

- ◆ Establecer un vínculo de compromiso con el cliente, lo que implica brindar servicios "a medida" y asistirlo en la toma de decisiones cuando este lo sugiera.
- ◆ La actualización y capacitación permanente de su staff.
- ◆ La incorporación de profesionales de otras áreas de conocimiento cuando los servicios a brindar lo requieran.
- ◆ El desarrollo de una ética en el campo profesional en el que operamos.

La prestigiosa cartera de clientes que solicitan nuestros servicios avala nuestra actuación. Entre ellos merece destacarse los Centros Comerciales e Industriales de Florida, Tacuarembó, Colonia y de Paysandú. Empresas como Roemmers, L'OREAL, ANP, SECOM, etc.

En el periodo comprendido entre el segundo semestre del año 2003 y noviembre de 2009 se han realizado 71 conferencias y 270 cursos a los que han asistido más de 9.500 personas.

Es de destacar el alto grado de satisfacción que han demostrado los participantes con los diversos temas que han sido tratados.

Dentro de los programas de capacitación desarrollados se destaca el de **ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR** que va en su 2ª edición.

A continuación se detallan las principales características del programa.

## R@M – Revista de Administración y Marketing

Revista sobre las Ciencias de la Administración y Marketing con artículos de renombrados autores.

La revista es gratuita y se encuentra en nuestro site:

[www.imur.com.uy](http://www.imur.com.uy)

[http://www.imur.com.uy/imur\\_bol.html](http://www.imur.com.uy/imur_bol.html)

## Premio al mejor artículo de Marketing - Brasil

El artículo de Marketing desarrollado por el director de IMUR, denominado "La auto imagen de las mujeres de Santa Cruz do Sul / RS y la relación con el consumo" compitió con 400 y fue elegido el mejor de Brasil en el congreso de las Licenciaturas de ese país hermano.

Vea más en: [http://www.enangrad.org.br/novidades/trabalhos\\_premiados/13/](http://www.enangrad.org.br/novidades/trabalhos_premiados/13/)

El artículo lo puede obtener en: [http://www.imur.com.uy/Revista/Tapa\\_RAM\\_ACADEMICA\\_4.gif](http://www.imur.com.uy/Revista/Tapa_RAM_ACADEMICA_4.gif)

### OBJETIVO

El objetivo general del programa es desarrollar el conocimiento de la teoría y práctica del Comercio Exterior con la finalidad de preparar a los alumnos para enfrentar el ambiente competitivo de los mercados, posibilitando de esa manera su desarrollo personal.

Se trabaja específicamente en tres áreas:

- Desarrollo de conocimientos,
- Capacitación para la toma de decisiones,
- Transmisión de experiencias.

### TITULACION

IMUR posee convenios con:

Facultad de Los Inmigrantes de Caxias del Sur – FAI – <http://www.portalfai.com.br/>

Los egresados de nuestros programas obtienen dos certificados: el nuestro y el de la citada facultad. El precio de dicho certificado es de U\$ 90.

### FORMA DE TRABAJO

Trabajo intensivo con seminarios / talleres. El ritmo de trabajo es:

4 horas semanales - 2 materias por mes - Total:12 materias.

Además se agregan horas de trabajos domiciliarios.

Grupo 1: Lunes y Miércoles de 19 a 21 hs.

Grupo 2: Sábado de 9 a 13.00 hs.

### TEMARIO

#### **1. COMERCIO INTERNACIONAL – 12 HORAS**

Tiene como objetivo introducir al alumno en el comercio internacional en el marco de la OMC, sus principales acuerdos y principios que forman las bases de relacionamiento entre Estados.

#### **2. INTEGRACION ECONOMICA – 12 HORAS**

Pretende brindar elementos que permitan conocer y comprender la teoría de la integración económica, así como las diferentes etapas por las cuales pasan los Estados que deciden integrarse.

#### **3. MERCOSUR Y OTROS ACUERDOS COMERCIALES – 12 HORAS**

Presenta los diversos aspectos del Mercosur, principal acuerdo comercial de nuestro país, así como otros acuerdos de vital importancia para nuestro país.

#### **4. INCOTERMS – 12 HORAS**

Formar a los participantes en la utilización de los Términos Comerciales Internacionales empleados en la compraventa comercial internacional y principales documentos comerciales.

#### **5. TRANSPORTE Y SEGURO – 12 HORAS**

Brinda al alumno los conceptos fundamentales sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías, elección del modo de transporte, cálculo del flete y seguro.

#### **6. MEDIOS DE PAGO – 12 HORAS**

Provee conocimientos para el manejo de cartas de crédito, cobranzas documentarias y otros medios de pago internacionales.

#### **7. ADUANA – 12 HORAS**

Busca profundizar en la operativa aduanera de comercio exterior y el cálculo de tributos.

**8. LOGISTICA – 12 HORAS**

Tiene como finalidad introducir al alumno en los conceptos básicos sobre canales de distribución y estrategias de la distribución física.

**9. INTRODUCCION AL MARKETING – 8 HORAS**

Tiene como objetivo introducir al alumno en la filosofía de Marketing.

**10. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES – 12 HORAS**

El objetivo principal del curso será el análisis del mercado. Con énfasis en los tipos de investigación mas usuales.

**11. TÉCNICAS DE NEGOCIACIONES – 8 HORAS**

Desarrollar habilidades negociadoras en los participantes mediante la comprensión del proceso negociador, las variables que influyen en este proceso y las estrategias que pueden ser aplicadas.

**12. MARKETING INTERNACIONAL – 8 HORAS**

Comprender los fundamentos del Marketing internacional y que este en condiciones de analizar, evaluar e implantar estrategias de Marketing Internacional en empresas exportadoras, mediante el desarrollo de un plan de enseñanza /aprendizaje que combine las exposiciones y los trabajos grupales.

**DOCENTES (LISTA PARCIAL)**

**CARLOS MELLO MOYANO**

Doctor en Ciencias de la Administración - UFRGS/Brasil

Master en Ciencias de la Administración - UFRGS

Director de IMUR

Profesor de Investigación de MKTG y MKTG Internacional en postgrados y maestrías de universidades brasileñas, argentinas y paraguayas.

Fundador, responsable del proyecto y ex-coordinador del Programa de Postgrado en Marketing: UCUDAL/PPGA/UFRGS

Consultor de empresas

**WALTER DELGADO**

Administrador de Empresas – EDA, UR

Licenciado en Marketing - ENU - UDE/ADM

Post graduado con nivel de especialización en MKTG - UCUDAL / UFRGS

Cursando Master en Marketing – UCUDAL

Profesor de “Políticas de Productos” y “Marketing Estratégico”

**HUGO LETTIERI**

Administrador de empresas - EDA - UR

Post graduado con nivel de especialización en MKTG - UCUDAL / UFRGS

Profesor en temas de Marketing Directo, Telemarketing y Marketing de Servicios.

Consultor de empresas

**HERMAN GARAT**

Contador Público - UR

Licenciado en Administración – UR

Experto en Logística – Instituto de Logística Iberoamericano y el Instituto Catalán de Logística

Profesor en temas vinculados con Distribución y Política de Precios

Secretario Técnico de la Dirección Nacional de Transporte del Ministerio de Transporte y Obras Públicas

**ROBERTO BOJORGA**

Licenciado en Ciencias de la Comunicación – UR  
Gerente del Centro Comercial, Industrial y Agrario de Las Piedras.  
Editor del Semanario electrónico, Informe Uruguay  
Asesor de empresas en las áreas de Comunicación y Marketing.

**ALEJANDRO OTAZÚ**

Licenciado en Ciencias de la Comunicación – UR  
Pos grado en Marketing – UDE  
Analista en Marketing - ORT  
Director de Otazú Salle Comunicación

**JORGE CASTRO**

Licenciado en Sociología  
Consultor de Empresas

**MARIANA KENNY**

Licenciada en Marketing – UDE  
Estrategias en Marketing Internacional - UNIVERSIDAD DE MIAMI  
Estrategia Comercial e Investigación de Mercado – UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

**MAGDALENA BAS VILIZZIO**

Doctora en Derecho y Ciencias Sociales  
Licenciada en Relaciones Internacionales

**ALEJANDRO BARREIRO CAVESTANY**

Licenciado en Ciencias Históricas  
Director de Barreiro & Asociados Comunicación

**INFORMES**

Peatonal Sarandí 512  
915 9131 - 916 7629  
[imur@imur.com.uy](mailto:imur@imur.com.uy)  
[www.imur.com.uy](http://www.imur.com.uy)