

Cálculo de costes logísticos a la exportación

**FORMACION
BONIFICADA**

Seminarios avanzados de Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



EDUCATIO HUMANUM

ESNI ONLINE

Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

Método de aprendizaje en la modalidad on-line

El Método de Aprendizaje de ESNI Online Business School se basa en un Material Didáctico elaborado por expertos en formación a distancia, que se complementa con la figura de tu profesor quien realizará un seguimiento personalizado de tus progresos y con un Campus Virtual en Internet, punto de encuentro con tu centro y otros alumnos de Online Business School de ESNI. Y durante toda tu estancia en ESNI Online Business School, el Servicio de Orientación estará a tu lado para que puedas sacar todo el provecho a tu curso y a los servicios del centro.

En el momento que decides informarte acerca de la oferta formativa de ESNI Online Business School, empieza todo un proceso de asesoramiento orientado a que puedas completar tu aprendizaje y orientar tu futuro de la forma más adecuada, algo que tiene como principal objetivo incrementar tus posibilidades y oportunidades ante el mundo laboral actual.

Campus virtual

El entorno donde los elementos confluyen y entran en relación es el Campus ESNI Online Business School. En efecto, en el Campus tiene lugar la vida de toda la comunidad universitaria, formada por los estudiantes, profesores, investigadores, colaboradores, y administradores. Es a través del Campus que el estudiante tiene acceso a las aulas virtuales, que son los espacios de aprendizaje donde encontrará a los profesores, a los compañeros, los contenidos, las actividades y las herramientas comunicativas necesarias para estudiar y aprender.

El Campus ESNI Online Business School se convierte en un espacio de comunicación virtual en el que estarás en constante contacto con tu profesor personal y el resto de los alumnos y en el que podrás consultar bibliografía y artículos de interés para complementar tu desarrollo.

Entre los servicios que ofrece el Campus destacan:

1. Dentro del Campus Online, los alumnos podrán ponerse en contacto con su profesor, a través del apartado "Consultas al profesor", para resolver todas las dudas o inquietudes que tengan respecto al curso.
2. Todos los alumnos disponen de la sección "Expediente Académico", donde se encuentran todas las pruebas de evaluación realizadas, para así poder realizar un seguimiento del progreso a lo largo del curso.
3. El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Se podrá comprobar el progreso, obtener correcciones y comentarios del profesor personal.
4. También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde se halla material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.
5. Disponen de un foro donde opinar con otros alumnos sobre temas relacionados con la temática del curso. Además por ser alumno del centro, éste gozará de descuentos que se encuentran recogidos en un micro-site integrado dentro del Campus.
6. Para temas administrativos como la petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc., existe un apartado de "Consultas a Secretaría". Y por si el alumno tiene problemas técnicos, no debe preocuparse ya que puede acceder a un Servicio Técnico que le solucionará de forma eficiente los problemas planteados.

El Campus también sirve al centro como elemento de control del desarrollo de los alumnos, ya que nos da la posibilidad de supervisar sus progresos y apoyarles en todo momento. También nos permite conocer más a fondo las diferentes preferencias de cada alumno con el fin de personalizar aún más el servicio y su seguimiento académico.

Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

Evaluación

La evaluación se convierte en una estrategia perfectamente integrada dentro del proceso de aprendizaje, en el sentido de que se concibe como un mecanismo para aprender y retroalimentar dicho proceso. Por eso decimos que la evaluación en ESNI Online Business School es continua y formativa. En este sentido, las actividades de evaluación promueven la consecución de los objetivos de aprendizaje y la adquisición de las competencias. Así, el estudiante va evaluándose al mismo tiempo que realiza su actividad y adquiere sus competencias.

El modelo está orientado hacia la participación y la construcción colectiva de conocimiento desde un planteamiento interdisciplinario y abierto a la experiencia formativa, social y laboral de los estudiantes. Apuesta por un aprendizaje colaborativo a través de metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación.

El estudiante está acompañado, en todo momento, por profesorado especializado entre cuyas funciones principales se cuentan la guía, la orientación, el apoyo y la dinamización de todo su proceso educativo.

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESNI Online Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en funcionamiento metodologías como:

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

Ejercicios: En determinadas materias, los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo. Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

El seminario incluye:



Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

¿Por qué un seminario de Cálculo de costes logísticos a la exportación?

La construcción de la cadena logística entre un punto de origen y un punto de destino da lugar a un aumento del valor en función de las condiciones de entrega que estén pactadas y que vendrán definidas dependiendo el Incoterm utilizado en la operación. Las condiciones de venta van incrementando el valor, el posicionamiento y el precio. En consecuencia, también se incrementa la implicación del vendedor desde la posición inicial Ex Works hasta el precio de venta final en el mercado destino, DDP, lo que le permitirá conocer mejor el cliente y el país de destino, ofreciendo un mejor servicio.

Beneficios para el participante

La gestión eficiente y eficaz de la cadena logística permitirá al exportador ser más competitivo diferenciándose de la competencia, aumentando así sus ventas.

Para ello, el exportador ha de conocer el funcionamiento operativo y consecuentemente los costes de la cadena logística.

Para alcanzar el objetivo de eficiencia, el exportador ha de establecer una cadena de costes que estará en función de los términos de entrega Incoterms; cada término establecerá los costes que implica y su operativa, incluida la documental.

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

- Dominar la cadena logística del comercio exterior.
- Conocer las condiciones de entrega y los costes logísticos que compone cada uno de los términos de venta.
- Calcular los costes logísticos de cada término Incoterm.
- Conocer los documentos que ha de proporcionar el exportador con el fin de que la mercancía sea entregada en el punto convenido de la cadena logística.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Utilización del método del caso

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Directores Comerciales, Export Manager, Comerciales de Exportación, Key Account Managers, Técnicos de Exportación, Administrativos del Departamento de Expedición, Responsables de Logística, Gerentes y Directores y, en general, a toda persona implicada en el desarrollo de la operativa de comercio exterior de las empresas que esté interesada en completar, ampliar o actualizar sus conocimientos para optimizar la gestión de la cadena logística de exportación.

Programa

1. La cadena logística del comercio exterior. Representación esquemática y análisis.

- 1.1. Costes de la cadena logística. Que son y que no son.
- 1.2. La mercancía acondicionada para la venta.
- 1.3. La operativa de la carga en las instalaciones del vendedor.
- 1.4. Transporte interior en origen (país del vendedor).
- 1.5. Gastos de manipulación de la mercancía en el país de origen.

Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

- 1.5.1. Gastos de manipulación en el transporte marítimo. Cómo negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, NVOCC, navieras, agentes de aduanas...)
- 1.5.2. Gastos de manipulación en el transporte aéreo. Como negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, agentes IATA, Cias. Aéreas...)
- 1.5.3. Gastos de manipulación en el transporte terrestre. Cómo negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, transportistas internacionales, consolidadores...)
- 1.6. Formalidades aduaneras de exportación. Obligaciones del vededor y del comprador.
 - 1.6.1. Condiciones para el despacho de aduanas. Autorizaciones.
 - 1.6.1.1. Exportación directa.
 - 1.6.1.2. Exportación Indirecta.
 - 1.6.1.3. El IVA de Exportación. Prueba documental de la exención.
- 1.7. El Transporte internacional (principal).
 - 1.7.1. Cálculo del coste del transporte marítimo.
 - 1.7.2. Cálculo del coste del transporte aéreo.
 - 1.6.3. Cálculo del coste del transporte terrestre.
- 1.8. El seguro de la mercancía.
 - 1.8.1. Obligatoriedad según la CCI.
 - 1.8.2. Cálculo del seguro de la mercancía.
- 1.9. Gastos de manipulación de la mercancía en el país de destino (importador).
 - 1.9.1. Gastos de manipulación en el transporte marítimo. Cómo negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, NVOCC, navieras, agentes de aduanas...)
 - 1.9.2. Gastos de manipulación en el transporte aéreo. Como negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, agentes IATA, Cias. Aéreas...)
 - 1.9.3. Gastos de manipulación en el transporte terrestre. Cómo negociarlos con los operadores logísticos (transitarios, transportistas internacionales, desconsolidadores...)
- 1.10. Las formalidades aduaneras de importación.
 - 1.10.1. Condiciones para el despacho de aduanas. Autorizaciones.
 - 1.10.2. Gastos e impuestos a tener en cuenta.
 - 1.10.2.1. El IVA de importación. IVA diferido. Destinos aduaneros.
- 1.11. Transporte interior en destino (país del comprador).
- 1.12. Entrega de la mercancía.

2. Los Incoterms y la cadena logística del comercio exterior.

- 2.1. Clasificación de los Incoterms
 - 2.1.1. Por grupos.
 - 2.1.2. Según el medio de transporte.
 - 2.1.3. Según el régimen de carga.
 - 2.1.4. Según quién paga el transporte principal.
- 2.2. Entrega versus costes. Buscando el equilibrio.
- 2.3. EXW. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.3.1. ¿EXW cargado o sin cargar?. Obligaciones versus normativa.
 - 2.3.2. La comisión del Agente Comercial. Donde incluirla.
- 2.4. FAS. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.4.1. Tipología de mercancías en el uso del FAS. Qué dice la CCI
- 2.5. FCA. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.5.1. FCA en fábrica.
 - 2.5.2. FCA almacén transportista/consolidador
 - 2.5.3. FCA Terminal. Qué es un terminal según la CCI.

Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

- 2.6. FOB. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.6.1. FOB 2010 versus FOB 2000.
 - 2.6.2. El régimen de cargar versus FOB.
 - 2.6.3. FCA versus FOB. Control de la entrega.
- 2.7. CFR. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.7.1. CFR 2010 versus CFR 2000.
 - 2.7.2. El régimen de cargar versus CFR.
- 2.8. CPT. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.8.1. La polivalencia del CPT; aspectos positivos y negativos.
- 2.9. CIF. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.9.1. CIF 2010 versus CIF 2000.
 - 2.9.2. El régimen de cargar versus CIF.
 - 2.9.2. Obligaciones del vendedor en la gestión del seguro de las mercancías.
- 2.10. CIP. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.10.1. La polivalencia del CIP, aspectos positivos y negativos.
 - 2.10.2. Obligaciones del vendedor en la gestión del seguro de las mercancías.
- 2.11. DAP (Point). Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.11.1. DAP (Point) versus DAF.
 - 2.11.2. DAP (Point) versus DES.
- 2.12. DAT. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.12.1. DAT versus DEQ.
- 2.13. DAP (Place). Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.13.1. DAP (place) versus DDU.
- 2.14. DDP. Condiciones de entrega y gestión de la cadena logística por el vendedor.
 - 2.14.1. DDP, variante.

3. Ejercicios prácticos

- 3.1. Cálculo de costes de la cadena logística del EXW
- 3.2. Cálculo de costes de la cadena logística del FCA Terminal.
- 3.3. Cálculo de costes de la cadena logística del CIF.
- 3.4. Cálculo de costes de la cadena logística del DAP (Place)
- 3.5. Cálculo de costes de la cadena logística del DDP.

Cálculo de costes logísticos a la exportación

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado del Seminario Avanzado ***Incoterms; gestión y operativa avanzada*** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

Responsable del programa

D. Alberto Rino. Director de programas de ESNI Business School.
Socio Consultor de Mercado-Exterior y Educatio Humanum
Consultor y Formador en Comercio Exterior. 32 años de experiencia.
Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.
Postgrado y Master en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).
Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).
E-mail: rino@esni.es

Tutoría

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:

Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso.
Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.
Evaluar el proceso de aprendizaje.
La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.
Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus.

Programas complementarios

ESNI Online Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Duración

El Seminario Avanzado Cálculo costes logísticos a la exportación tiene una duración de 20 horas en un plazo máximo de un mes y medio.

La matrícula en la modalidad on-line está abierta todo el año

Con el sello y la calidad de ***Grupo Educatio Humanum*** especialistas en la formación en comercio exterior y marketing internacional desde 1997.

Profesionales que forman Profesionales