

Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

**FORMACION
BONIFICADA**



EDUCATIO HUMANUM
ESNI
Business School

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

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

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. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.

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 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.

Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

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.

¿Por qué un seminario de compras en terceros países?

Las compras internacionales requieren de técnicas relacionadas con el comercio exterior que nos permita establecer estrategias que tengan el objetivo de, sin perder los estándares de calidad exigidos, obtener reducción de costes financieros, diferiendolos y flexibilizar la logística en función de las exigencias de los departamentos de producción.

Ello lo alcanzaremos a través del conocimiento suficiente para adaptar nuestra actividad a los requisitos de los nuevos mercados y su operativa subyacente.

Beneficios para el participante

Las cadenas de suministros necesitan ajustar sus stocks y aumentar su nivel de servicio, reduciendo costes y tiempo. Para ello, se hace necesario conocer y entender el funcionamiento del ámbito aduanero: regímenes aduaneros, valor en aduana, origen de las mercancías, procedimientos de los despachos..., con el objetivo de establecer las estrategias adecuadas de compra.

Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Identificar factores fiscales y aduaneros críticos en la definición de la estrategia de compras internacional.
Conocer los regímenes aduaneros que permiten ahorros de costes financieros y flexibilidad logística
Dar respuestas concretas a los procedimientos aduaneros; costes, tiempos, procesos...

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

Dirigido a:

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para administrativos de compras internacionales, customer service, administrativos de exportación, export assistant, comercial de exportación, transitarios y agentes de aduanas, asesorías y despachos de abogados. Y todas aquellas personas y departamentos de la empresa relacionados con la actividad internacional.

Programa

1. La importancia de los Acuerdos Preferenciales en la estrategia internacional de compras

1. Concepto de Unión Aduanera.
 - 1.1. Asociación de Libre Comercio.
 - 1.2. Unión Arancelaria.
- 2 .La Unión Europea y el Mercado Único
 - 2.1. Frontera exterior común; Territorio aduanero y Territorio Fiscal comunitario.

2. El Origen de las mercancías; análisis estratégico en las compras

1. Origen versus procedencia.
2. Necesidad de aplicar el origen.
3. El Origen de las mercancías en la Unión Europea.
 - 3.1. Criterios de origen.
 - 3.2. Métodos de origen.
 - 3.3. La Libre Práctica.
 - 3.4. Origen Preferencial y No Preferencial.
 - 3.4. Origen Preferencial y No Preferencial.
 - 3.5. Acreditación del origen.
 - 3.5.1. Documentos de origen. Otras formas de acreditación.
 - 3.6. El Origen que viene.
4. Información vinculante del origen.

3. Costes arancelarios de las importaciones

1. El valor en Aduana.
 - 1.1. Concepto.
 1. 2. Métodos de valoración.
 - 1.3. Conceptos que nunca forman parte del valor en aduana.
 - 1.4. Ajustes de valor en importaciones realizadas por vía terrestre y por vía aérea.
2. La declaración de valor en aduana (DV1).

Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

2.1. Vinculación entre comprador y vendedor.

3. Derechos Arancelarios.

3.1. Derechos Ad Valorem. Derechos Específicos. Derechos Mixtos. Derechos Compuestos.

4. Reducción o aumento de costes arancelarios de las importaciones

1. Mercancías contingentadas.

1.1. Contingentes arancelarios.

1.2. Límites máximos o plafond.

1.3. Contingentes cuantitativos a efectos de régimen de comercio.

2. Derechos antidumping.

3. Derechos antisubvención.

5. Ahorro de costes financieros y flexibilidad logística

1. Despacho a Libre práctica e Importación a consumo.

2. Depósito aduanero.

3. Perfeccionamiento Activo.

4. Perfeccionamiento Pasivo.

5. El Régimen de IVA diferido a la importación.

6. Práctica aduanera

Cómo interpretar el TARIC.

2. Interpretación del DUA y la DV1.

3. Cálculo de la deuda aduanera; valor en aduana, arancel, base imponible del IVA e IVA a la importación (por vía marítima, por vía terrestre y por vía aérea).

Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al **Seminario Avanzado Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras** 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. Valeri Cabós

Responsable de los programas de Régimen Jurídico Aduanero de ESNI.

Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.

Diplomado en Comercio Internacional por Cepade.

Diplomado en Marketing Internacional por Cepade.

Consultor, más de 40 años de experiencia en el ámbito aduanero.

Programas complementarios

ESNI 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.

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