

Especialización Financiación y Formas de Pago Internacional

Especialización en Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



ESNI Online
Business School

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

www.esni.com

www.comercioexterior-online.es

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

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.

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.

Los programas de Especialización en Comercio Exterior y Marketing Internacional están dirigidos a actualizar y ampliar en profundidad los conocimientos en un área específica de la actividad profesional del comercio exterior, capacitando a los alumnos para desarrollar con éxito la gestión y operativa de las exportaciones e importaciones (en empresas exportadoras e importadoras; empresas auxiliares; agentes de aduanas, transitarios, transportistas internacionales; entidades financieras; consultoras, abogados...) y dar soporte en los procesos de internacionalización de las empresas a través del marketing internacional.

¿Por qué un curso de financiación y formas de pago internacional?

El actual proceso de internacionalización de la economía y globalización de los mercados, supone para las empresas una necesidad creciente de acceder a los mercados exteriores y/o afianzar su presencia y posición en los mismos.

Esta realidad hace que la gestión operativa del comercio exterior de las empresas adquiera una importancia determinante y convierte a la financiación y la gestión financiera del mismo en un factor clave y decisivo de su éxito.

Beneficios para el participante

1. Desarrollar las habilidades precisas para formular estrategias financieras internacionales y recomendar planes de acción empresarial en base a las posibilidades que ofrezcan los mercados financieros internacionales.
2. Adquirir conocimientos sobre los instrumentos financieros y las diferentes formas de financiación existentes, así como la cobertura de riesgos asociados a las operaciones de compraventa internacional que permita desarrollar las tareas propias del departamento financiero internacional.
3. Conocer los Medios de Pago con los que se manobra en las operaciones de comercio exterior, detallando la operativa de cada uno de ellos, sus ventajas e inconvenientes y las distintas modalidades de cada uno de ellos.
4. Comprender el marco financiero internacional para diseñar un sistema de cobertura de riesgos que minimice los vaivenes inherentes a la actividad internacional.
5. Identificar aquellas situaciones que pongan en riesgo las operaciones internacionales.

Todo ello, dentro de un marco global de interacción a través del análisis del entorno y de los recursos económicos y humanos de la organización.

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

1. Proporcionar a los asistentes conocimientos y metodologías para optimizar la gestión financiera de la actividad internacional.
2. Presentar las técnicas que posibilitan la reducción de sus riesgos y costes financieros y bancarios.
3. Ofrecer soluciones para la problemática real existente en el día a día de las operaciones de importación y exportación.
4. Proporcionar a las empresas alternativas de mejora en cada medio de cobro/pago.

Metodología

Enfoque eminentemente práctico

- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI (Blended Learning)

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en financiación del comercio exterior.

El enfoque global del programa hace de este curso una herramienta ideal para gerentes, directores y responsables administrativo-financieros, directores y responsables comerciales, de exportación e importación 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, el riesgo y el coste financiero-bancario de las operaciones de comercio exterior de su empresa.

En todos los casos se deberá acreditar una experiencia profesional mínima de un año en comercio exterior o haber realizado el curso de Gestión Administrativa de Exportación (GAEX) o Gestión Administrativa de Importación (GAIM) o similares.

Programa

1. Sistema Monetario Internacional.

1. La evolución del sistema monetario mundial.
2. Los regímenes monetarios contemporáneos.
3. Características actuales del sistema financiero internacional
4. Las crisis financieras mundiales.

2. Las instituciones financieras internacionales.

1. El Fondo Monetario Internacional
2. El Banco Mundial
3. El Sistema Europeo de Bancos Centrales

3. Entidades Financieras del Comercio Exterior.

1. Operaciones bancarias internacionales:
 - 1.1. En relación con el mercado de divisas.
 - 1.2. En relación con los medios de pago.
 - 1.3. En relación con la financiación de operaciones de comercio exterior.
 - 1.4. En relación con la financiación al amparo del Crédito Oficial a la Exportación.
2. Entidades bancarias públicas.
3. Entidades bancarias multilaterales.
4. Compañías de seguro y factoring.

4. Divisas y cobertura de riesgos de cambio.

1. Mercado de divisas. Estructura y funcionamiento.
2. Concepto de riesgo de cambio: Características generales.
3. La gestión del riesgo de cambio.
4. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio: Seguro de cambio. Formación de las cotizaciones. Incumplimiento de los seguros de cambio.
5. Opciones sobre divisas: Concepto.
 - 5.1. Tipo y clase de opciones.
 - 5.2. Tipo de cambio y prima.
 - 5.3. Aplicaciones de las opciones en las operaciones de exportación.
6. Futuros de divisas: Autoseguros. Aseguramiento mediante riesgo de cambio compartido.
7. Contrato Swpas en divisas.

5. La correcta elección del medio de cobro/pago y su incidencia en el riesgo y coste de las operaciones.

1. El comercio internacional y los medios de pago. Qué son los medios de pago.
2. Modalidades de los medios de pago.
 - 2.1. Formas de pago simple: Cheque. Orden de pago simple. Remesa simple.
3. Formas de pago documentaria: Orden de pago documentaria. Remesa documentaria. Crédito documentario.
4. Remesa documentaria: Pago contra documentos. Documentos contra aceptación. Documentos contra trust receipt.
5. Crédito documentario.
 - 5.1. Cuándo es conveniente utilizar el crédito documentario.
 - 5.2. Sujetos que intervienen en la operación.
 - 5.3. Fases que comprende una operación de crédito documentario.
 - 5.4. Datos que han de figurar en la orden de apertura.
 - 5.5. Consideraciones relativas con las fechas y los vencimientos.
 - 5.6. Modalidades de aviso.
 - 5.7. Modificaciones.
 - 5.8. Clasificación de los créditos documentarios: Según el origen y destino de la mercancía. En función de los compromisos asumidos: Por el banco emisor. Por el banco intermediario. Dependiendo del plazo de pago. Según la forma de utilización. Atiendo al lugar de utilización. Transferible o no transferible. Según las facilidades financieras. Carta de crédito comercial.
6. Desarrollo de la operación.
 - 6.1. Introducción.
 - 6.2. Consideraciones previas a la formalización del crédito.
 - 6.3. Solicitud de apertura del crédito.
 - 6.4. Trámites del banco emisor.
 - 6.5. Formalización de la apertura.
 - 6.6. Notificación al beneficiario.
 - 6.7. Utilización del crédito por el beneficiario.
 - 6.8. Examen de los documentos por el banco intermediario.
 - 6.9. Envío de los documentos al banco emisor.
 - 6.10. Liquidación al ordenante.
 - 6.11. Reembolso al banco intermediario.
 - 6.12. Pago al beneficiario.
7. Los documentos en el CD:
 - 7.1. Consideraciones previas.
 - 7.2. Por qué es el ordenante quién elige los documentos.
 - 7.3. Análisis de los documentos por parte de los bancos.
 - 7.4. Documentos irregulares.
 - 7.5. Actuación del banco intermediario antes documentos irregulares.
 - 7.6. El banco emisor ante documentos con discrepancias.
 - 7.7. ¿Puede el ordenante impedir el pago ante un hecho fraudulento?
 - 7.8. Documentos de transporte: Aspectos generales. Documentos de transporte marítimo. Transporte terrestre. Transporte aéreo. Transporte multimodal. Resguardo de envío por correo y por servicios de mensajería. Documentos de seguro. Documentos de venta. Documentos auxiliares

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

6. Alternativas para la financiación de las operaciones de importación y exportación.

1. Introducción.
2. Financiación de las importaciones.
3. Conceptos claves.
4. Financiación de las exportaciones: Riesgos inherentes a la pre-financiación y a la financiación.
5. El Crédito a la Exportación: El crédito oficial a la exportación. La ayuda oficial al desarrollo. Los créditos FAD.
6. Financiaciones especiales: Factoring de exportación. Forfaiting de exportación. Leasing de exportación. Projecte finance.
7. Líneas bancarias habituales. Productos y servicios bancarios para importaciones y exportaciones. Préstamos y créditos financieros en divisas.
8. El seguro de crédito a la exportación: Concepto y características. Operaciones asegurables. Límites de cobertura. Riesgos susceptibles de cobertura. Modalidades de póliza.

7. Garantías bancarias internacionales y las Stand by.

1. Garantías Internacionales: Usos y prácticas habituales de las Garantías Bancarias Internacionales. Clasificación de las Garantías Bancarias. Elementos personales en las Garantías Bancarias. El texto en las Garantías Bancarias Internacionales. Regulaciones Uniformes de la CCI. Usos y prácticas.
2. Créditos Contingentes o cartas de crédito Stand-by: Origen y reglamentación de la carta de crédito stand-by. Comparativa entre las Cartas de Crédito Stand-by, Créditos Documentarios y Garantías.
3. Estudio comparativo de las Garantías a primer requerimiento con otros instrumentos similares: Estudio comparativo de Garantías a primer requerimiento y Créditos Stand-by. Comparación entre Garantías a Primer Requerimiento y los Créditos Documentarios.

8. Riesgos de tipos de interés

1. Mecanismos para asegurar el tipo de interés.
 - 1.1. Opciones directas sobre tipos de interés
 - 1.2. Acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRA)
 - 1.3. Techos y suelos (caps y floors)
 - 1.4. Permutas financieras de tipos de interés en divisas (interest rate swaps, IRS)

9. Transacciones Exteriores.

1. Movimiento de capitales por frontera.
2. Importación y exportación de moneda metálica, billetes de banco y cheques bancarios al portador.
3. Compra-venta por las entidades registradas de billetes y cheques bancarios al portador.
4. Cobros y pagos entre residentes y no residentes en moneda metálica, billetes y cheques bancarios al portador.
5. Cobros y pagos entre residentes y no residentes a través de entidad registrada.
6. Obligaciones de comunicación de las entidades registradas.
7. Cuentas bancarias de residentes abiertas en el exterior.
8. Cuentas bancarias en divisas de residentes abiertas en España.
9. Préstamos, créditos y compensaciones exteriores.

10. Proyecto final de curso

El alumno deberá presentar un proyecto final de curso relacionado con la materia de Financiación o Formas de Pago Internacional que será evaluado por un Jurado.

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el Diploma de **Especialización Financiación y Formas de Pago Internacional** otorgado por ESNI Online Business School.

Menciones especiales

ESNI Online Business School otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Fin de Curso.

Para ello, se valora la originalidad del trabajo, la dedicación, la presentación y por supuesto la posible aplicación en la vida real del Proyecto Fin de Curso.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la solicitud de admisión.

La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.

Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.

Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Online Business School se reserva el derecho de anular dicha plaza o otorgar una prórroga.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- Fotocopia de Títulos y Diplomas
- 1 fotografías tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Juan Fuertes. Licenciado en Económicas. Postgrado en Comercio Exterior. Más de 26 años de experiencia en Banca internacional.

Profesor de UOC y de ESNI Business School.

Responsable de contenidos del área Financiera y Formas de pago internacional de ESNI Business School

e-mail:jfuertes@esni.es

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

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 Online y telefónicamente,

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso de Especialización Financiación y Formas de Pago Internacional, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Técnico Administrativo de Exportación.
- Técnico Administrativo de Importación.
- Máster en Comercio Exterior.
- Máster en Dirección en Comercio Exterior y Marketing Internacional.
- Programas de Especialización.

Duración

El Curso de Especialización Financiación y Formas de Pago Internacional contempla la realización de 13 créditos ECTS*, a realizar en un plazo máximo de 6 meses.

* European Credit Transfer System. Un crédito ECTS equivale a una dedicación total aproximada de 25 horas por parte del participante, incluyendo horas lectivas, trabajo personal y exámenes.

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