

Postgrado en Comercio Exterior

Técnico Especialista en Comercio Exterior



ESNI
Business School

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

www.esni.com

www.cursos-comercioexterior.com

Postgrado en Comercio Exterior

Técnico Especialista en Comercio Exterior

Los programas Técnicos en Comercio Exterior están diseñados para la adquisición de conocimientos específicos de las técnicas de 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...) y dar soporte en los procesos de internacionalización de las empresas.

¿Por qué un curso de técnico especialista en comercio exterior?

Los conocimientos técnicos y operativos del comercio exterior son la base para el desarrollo de las operaciones internacionales.

La operativa del comercio exterior requiere especialistas que conozcan y dominen las técnicas del comercio exterior.

Para que una operación de compraventa internacional alcance su éxito es imprescindible el conocimiento específico de las áreas técnicas: INCOTERMS, Transporte Internacional, Gestión Aduanera, Formas de pago internacional, Fiscalidad del comercio exterior, Contratación Internacional, Marketing Internacional, etc. Cuántas operaciones fracasan porque en su concesión no se han previsto las circunstancias operativas para su ejecución.

Beneficios para el participante

Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo de las Relaciones Internacionales y del Comercio Exterior, desarrollando habilidades técnicas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

1. Dando a conocer el escenario global de los negocios internacionales. para ello se analiza la globalización, la OMC (Organización Mundial del Comercio), las principales instituciones internacionales (Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.), así como los principales acuerdos de integración (Unión Europea, Mercosur, NAFTA, EFTA ...).
2. Dotando de los conocimientos y prácticas en la realización de los trámites de import & export, gestionando los documentos necesarios para llevar a cabo las operaciones, así como entender perfectamente los Incoterms (FOB, CIF, DAT; DDP, etc.). Conocer en profundidad el funcionamiento de la gestión aduanera (y en particular en la Unión Europea), la logística internacional: medios de transporte internacional (marítimo, carretera, avión, ferrocarril y multimodal) así como el embalaje, la unificación y la contenerización, etc.
3. Dominando los medios para el cobro de las exportaciones y el pago de las importaciones, haciendo especial énfasis en los créditos documentarios. También se analizan los mercados de divisas y los riesgos de cambio y sus mecanismos de cobertura,
4. Interpretando los contratos internacionales.
5. Llevando a cabo prospecciones de mercados exteriores.
6. Aplicando el IVA en las operaciones intracomunitarias y extracomunitarias.

Metodología

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

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en las técnicas de comercio exterior.

Personas vinculadas al departamento de comercio exterior de la empresa que deseen obtener un exacto conocimiento de la internacionalización, tanto en sus procesos operativos de exportación como de importación.

Programa

1. Política comercial y organismos internacionales.

1. Conceptos básicos de economía. La teoría del comercio internacional
2. La globalización y la internacionalización de la economía mundial.
3. La economía española en el contexto mundial.
4. La OMC y la liberalización del comercio mundial.
5. La creciente política de bloques.
6. Los organismos internacionales: FMI, Banco Mundial.
7. La ONU. Antecedentes y estructura.
8. La UE y sus políticas estructurales.
9. La cooperación internacional.

2. INCOTERMS avanzado, gestión y operativa.

1. Qué son los Incoterms.
2. Los INCOTERMS y la cadena logística
3. Aspecto contractual de los Incoterms.
4. Variables de elección de los Incoterms.
5. Los grupos de Incoterms.
6. Aspectos que regulan los Incoterms.
7. El momento de entrega de los 11 términos de la versión 2010.
8. Incoterms versus medio de transporte.
9. Incoterms versus control.
10. Incoterms versus operación intracomunitaria/extracomunitaria.
11. Incoterms versus competitividad.
12. Incoterms versus régimen de carga.
13. Estructura de costes de los Incoterms.

3. Circuitos documentales en los procesos de exportación e importación

1. Factura proforma, factura comercial y factura aduanera.
2. El Packing List.
3. Los documentos de transporte internacional y documentos auxiliares.
4. Los documentos del seguro de la mercancía.
5. Los documentos de Origen de las mercancías.
6. Documentos aduaneros: El DUA, la DV1 y la Carta de Pago.
7. Documentos Para-Duaneros.

Postgrado en Comercio Exterior

Técnico Especialista en Comercio Exterior

4. Gestión del Transporte Internacional de Mercancías.

1. Introducción al transporte internacional. Variables de elección del medio de transporte.
2. La gestión de la cadena logística del transporte internacional.
3. Figuras del transporte internacional.
4. Concepto de factor de estiba/equivalencia.
5. Aspectos previos al cálculo del precio del transporte internacional
6. Transporte Internacional por vía marítima; Costes y recargos. Bill of Lading. Cálculo del flete marítimo.
7. El transporte internacional por vía aérea. Costes. AWB. Cálculo del flete aéreo.
8. Transporte internacional terrestre. Costes. CMR. CIM. Convenios TIR y TIF. Cálculo del precio del transporte.
9. Transporte Intermodal: Transporte combinado. Transporte multimodal. FBL.
10. Principios básicos del seguro en el transporte internacional.
11. El embalaje, la unificación de la carga y las unidades de carga.

5. Gestión Aduanera y Tributaria del Comercio Exterior.

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Agente de Aduanas y los Transitarios.
3. Concepto de Unión Aduanera.
4. Economía arancelaria: suspensión temporal del arancel, contingentes y límites máximos arancelarios, derechos antidumping y antisubvención.
5. Régimen comercial
6. El Código Aduanero Comunitario.
7. El Valor en Aduana.
8. El TARIC: Código TARIC. Nociones básicas de clasificación arancelaria. Derechos arancelarios: ad valorem; específicos; mixtos; compuestos.
9. El Origen de las mercancías: La importancia del origen. Criterios y métodos de origen. El origen en el Código Aduanero Comunitario. Declaración del origen.
10. Destinos Aduaneros: La Exportación. La Reexportación. La Zona Franca y el Depósito Franco. La Libre Práctica. La importación a consumo, El Tránsito. El Depósito Aduanero. Perfeccionamiento Activo y Pasivo y la Importación Temporal.
11. El proceso del despacho de aduanas en la UE.
12. Liquidación de los impuestos a la importación.
13. El INTRASTAT y el Modelo recapitulativo 349

6. El IVA en el comercio exterior: operaciones intracomunitarias y extracomunitarias.

1. Introducción: coexistencia de tres ámbitos de aplicación de IVA.
2. El IVA en las operaciones intracomunitarias: 2.1. Régimen general: entregas y adquisiciones intracomunitarias. 2.2. La prueba de la salida de la mercancía del TAI. 2.3. Regímenes particulares: Ventas a distancia. Operaciones Triangulares. Transfers. Transporte intracomunitarios de bienes. Obligaciones formales.
3. El IVA en las operaciones extracomunitarias 3.1. La exención del IVA a la exportación 3. 2. Operaciones conexas a la exportación. 3.3. Operación asimilada a la exportación. 3.4. Devolución del IVA a los exportadores. 3.5. El IVA a la Importación: Base imponible del IVA.

7. Formas de pago internacional, garantías internacionales y el mercado de divisas.

1. Introducción: Variables para la elección de la forma de pago.
2. Formas de pago simple.
3. Formas de pago documentarias: Las remesas y el Créditos documentario
4. Gestión del Crédito Documentario: ventajas e inconvenientes para exportador e importador. Circuitos de un CD. Partes que actúan en el CD. Tipos de CD.
5. Las garantías internacionales y las Stand by.
6. Mercado de divisas. Estructura y funcionamiento.
7. Concepto de riesgo de cambio: Características generales.
8. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio: Seguro de cambio. Opciones sobre divisas: Concepto. Tipo y clase de opciones.

8. Contratación Internacional.

1. Introducción.
2. Requisitos básicos del contrato.
3. Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles.
4. Aspectos fiscales de los contratos internacionales.
5. Factores de riesgo en la contratación internacional.
6. Aspectos claves en los contratos internacionales.
7. Elección del contrato.
8. Aspectos claves en la negociación del contrato de compraventa.
9. Redacción del contrato: Redacción de las cláusulas precisas. Sistemas Jurídicos.
10. El Contrato de compraventa internacional y el Convenio de Viena.
11. El Contrato de agencia internacional.
12. El contrato de distribución internacional.
13. Otros tipos de Contrato.

9. Negociación y protocolo internacional.

1. La negociación en una economía global.
2. El proceso de negociación internacional.
3. Tácticas para negociar internacionalmente.
4. Culturas y negociación internacional.
5. El protocolo en los negocios internacionales.
6. Estilos de negociación por área geográfica.

10. Marketing internacional.

1. Factores de éxito en el marketing internacional.
2. Análisis de producto.
3. Elección de los países más adecuados.
4. Estudios de mercado.
5. Segmentación de mercados.
6. Sistemas de distribución.
7. Concentración o diversificación geográfica de los mercados.
8. Plan de marketing.
9. Control en el marketing.
10. Elementos de promoción comercial.
11. La presencia en ferias internacionales.
12. Organismos de ayuda y financiación en la internacionalización de la empresa.
13. Prospección de mercados exteriores.

11. Operaciones triangulares.

1. Concepto de Operación Triangular.
2. Las que parecen pero no son: Operaciones asimiladas a la exportación (el DA). Operaciones donde A y B están en España. Operaciones donde A y C están en un Estado miembro. La figura del DDA.
3. La gestión del Incoterm, elemento crucial para operar.
4. La gestión de los documentos: Factura comercial, documento de transporte; documento de origen.
5. Operaciones triangulares intracomunitarias.
6. Operaciones triangulares extracomunitarias.
7. Los créditos transferibles y back to back.

12. Gestión internacional de compras.

1. La empresa internacional.
2. Objetivos de la función de compras. Actividades básicas de la gestión de compras.
3. Selección y homologación de proveedores.
4. Análisis y selección de productos.
5. Optimización de costes.
6. Estudio y análisis de la competencia.
7. La negociación de las compras.
8. Nuevas tendencias de la política de compras.

13. Tecnología de la información.

1. Introducción a las tecnologías de la información.
2. Internet y comercio internacional
3. Sistemas de búsqueda de información.
4. Internet como herramienta de promoción comercial.
5. Comercio electrónico.

14. Role play.

Durante el curso se propondrá diferentes situaciones de operaciones de exportación e importación, donde de forma grupal los alumnos deberán asumir los roles establecidos para su resolución.

15. Proyecto final postgrado.

Los alumnos deberán realizar un trabajo relacionado con el proceso de exportación y/o importación que será presentado al final del curso ante un jurado.

Postgrado en Comercio Exterior

Técnico Especialista en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% de asistencia, controles parciales por materia y evaluación del proyecto final), obtendrán el **Diploma de Postgrado de Técnico Especialista en Comercio Exterior** otorgado por ESNI Business School.

Menciones especiales

ESNI Business School premia el esfuerzo de sus alumnos con dos Menciones Especiales:

- La otorgada al alumno mejor valorado cualitativa y cuantitativamente por el Claustro de Profesores y la Dirección del curso de ESNI.
- Por otro lado, ESNI Business School también otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Fin de Postgrado. 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 Postgrado.

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 Business School se reserva el derecho de adjudicar dicha plaza a otros candidatos sucesivos. El abono de la reserva fuera de plazo sólo se admite en el caso de que los estudios solicitados dispongan de plazas vacantes.

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

Director del curso

D. Alberto Rino. Director de programas de ESNI Business School.

Consultor y Formador en Comercio Exterior. 26 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).

rino@esni.es

Postgrado en Comercio Exterior

Técnico Especialista 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 Extens y entrevista personal.

Itinerario formativo

Una vez concluido el Postgrado Técnico Especialista en Comercio Exterior, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Postgrado Dirección Estratégica Internacional
- Máster en Dirección de Comercio Exterior y Marketing Internacional
- Programas de Especialización

Duración

El Postgrado contempla la realización de 30 créditos ECTS

Fechas

De octubre a junio

Horario

Edición Barcelona

Lunes, miércoles y jueves de 18:45 a 22 horas

Edición Madrid

Viernes de 18 a 22 horas y sábados de 9.15 a 14.45 horas