

El Origen de las mercancías; declaración por los exportadores *(como influye en la estrategia comercial)*

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

El Origen de las mercancías; declaración por los exportadores *(como influye en la estrategia comercial)*

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 práctica 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 interdisciplinaria 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 origen de las mercancías para exportadores?

El origen de la mercancía se constituye como una barrera comercial ya que dependiendo del mismo, el importador (cliente del exportador) deberá asumir un derecho arancelario mayor o menor, aspecto que influye en la toma de decisión de compra.

Por ello, el exportador, en su estrategia comercial, ha de tener el conocimiento amplio para determinar, sin equívoco alguno, el origen de los productos que exporta y en función de los países de destino (y la existencia, o no, de TLC) cuáles serán los tipos de derechos arancelarios que tendrá que asumir la mercancía en el momento de su importación (nacionalización).

La obligación de la acreditación del origen recae en el momento de la importación, siendo el exportador el responsable de la certificación del origen.

El Origen de las mercancías; declaración por los exportadores *(como influye en la estrategia comercial)*

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Beneficios para el participante

- Adquirirás los conocimientos para establecer el origen de las mercancías.
- Conocerás los requisitos y procedimientos que establece el Código Aduanero de la Unión, a partir de enero de 2017, para la acreditación del origen con países con TLC (Tratados de Libre Comercio)
- Obtendrás los conocimientos para realizar un estudio arancelario y calcular la tributación en función del origen de la mercancía.
- Desarrollarás la competencia para establecer la acreditación del origen tanto a las operaciones de exportación como a las de importación, en función de los TLC (Tratados de Libre Comercio), Uniones Aduaneras y el SPG (Sistema de Preferencias Arancelarias)

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Que los asistentes adquieran el conocimiento de:

- Cómo afecta el origen de las mercancías en las estrategias comerciales de los exportadores.
- Los criterios de origen de las mercancías.
- Los métodos por el cuál cambia el origen de la mercancía.
- La necesidad imperiosa de conocer el origen de las mercancías.
- La aplicación del origen preferencial y no preferencial en la UE
- Los diferentes acuerdos preferencial que mantiene la UE, y el SPG.
- Los diferentes formas de acreditar el de origen y sus características.

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 Directores Generales y Gerentes de PYMES; responsables de compras internacional y administrativos de importación; comerciales y administrativos de exportación; responsables de logísticas, personal de agencias de aduanas y transitarios; consultores y asesores de empresas; y a todas aquellos profesionales implicados en los procesos de gestión de las operaciones de comercio exterior.

El Origen de las mercancías; declaración por los exportadores *(como influye en la estrategia comercial)*

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Programa

1. Necesidad de aplicar el Origen

2. Origen versus Procedencia

3. Base de las normas de origen el comercio internacional: Convenio Kyoto

4. Normas de origen

4.1. Métodos para determinar el origen.

5. Origen comunitario y estatus comunitario de las mercancías

5.1. Diferencia entre origen y estatus comunitario: La Libre Práctica

5.2. Origen no preferencial

5.3. Origen preferencial

6. La declaración del origen por los exportadores a partir de 2017

6.1. Diferencia entre TLC y Unión Aduanera.

6.2. Los Acuerdos de Libre Comercio de la UE

6.3. Las Uniones Aduaneras de la UE

6.4. Exportador autorizado (expedidor autorizado de certificados de origen y declaración en factura)

6.5. Tipos de certificados de origen

6.6. Validez y caducidad de los certificados

6.7. Certificados sustitutivos

6.8. La Trazabilidad del origen en la UE. Declaración cde proveedor e INF4

7. Sistemas de preferencias generalizadas- SPG

7.1. A partir de 2017 ó 2020 para países beneficiarios SPG

8. Casos prácticos.

El Origen de las mercancías; declaración por los exportadores *(como influye en la estrategia comercial)*

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 ***El origen de las mercancías, declaración por los exportadores (como influye en la estrategia comercial)*** 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 Docere Humanitas, empresa especializada en Consultoría y Recursos Humanos en Comercio Exterior.
Once años de experiencia en el ámbito aduanero.
Consultor, 32 años de experiencia en el ámbito del comercio exterior.
Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.
Postgrado y Máster en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).
Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).
Ex-responsable del Servicio de Consultoría Internacional online CASCE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.
Pionero en España, desde 2002, en la elaboración de programas, formación y consultoría de las Operaciones Triangulares.

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