

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

**FORMACION
BONIFICADA**

Monográficos de Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



ESNI Online
Business School

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

www.esni.es

www.cursoscomercioexterior-online.com

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de 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.

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

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 cursos monográficos de comercio exterior están dirigidos a aquellos profesionales que desean adquirir conocimientos, o profundizar, en una área o temática específica del comercio exterior o el marketing internacional, siendo una herramienta eficiente para especializarse en las Técnicas de Comercio Exterior

¿Por qué un curso monográfico de operaciones triangulares?

Cada vez es más frecuente que las empresas adquieran productos en un mercado exterior y lo sitúen en otro bien diferente, dándose así las denominadas operaciones triangulares.

Debemos entender por operaciones triangulares a aquéllas en las que una empresa residente en España adquiere mercancía en el exterior, procediendo a su venta en un tercer país, sin que la mercancía sea introducida en territorio fiscal- aduanero español.

Beneficios para el participante

La complejidad operativa y comercial conlleva a que este tipo de empresas tengan la necesidad de manejar aspectos tan dispares como el circuito documental, medios de pagos internacionales específicos, fiscalidad, concepto de origen de las mercancías, aranceles, etc., todo ello encaminado a minimizar los riesgos comerciales y maximizar los beneficios de este tipo de operaciones.

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

Dar respuesta a las siguientes cuestiones planteadas por el intermediario en una operación triangular:

- ¿Cómo he de planificarlas?
- ¿Qué aspectos he de tener en cuenta?,
- ¿Qué papel juega el transitario?
- ¿Qué documentos ha de entregar mi empresa intermediaria al comprador?, y el documento de origen ¿quién lo expide?,
- ¿Puedo opacar información sensible el documento de transporte? y ¿la factura comercial?
- ¿Están sujetas a IVA las operaciones de compra y venta?
- ¿Qué requisitos legales ha de cumplir la empresa intermediaria?
- ¿Existen medios de pago afines a este tipo de operaciones?

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este curso monográfico 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.

Programa

1. Concepto de operación triangular

- 1.1. Qué es y que no es una operación triangular; identificación de los actores.
- 1.2. La Opacidad como elemento de gestión.
- 1.3. Operaciones triangulares a 4 bandas: con dos fabricante; con dos intermediarios.
- 1.4. Concepto de "Las que parecen pero no son" (internas); directas, inversas, con prestación de servicios (sin intermediario).

2. Análisis y gestión operativa de las triangulares

- 2.1. Planteamiento de la operación; situación de cada uno de los países y relación entre ellos.
- 2.2. Análisis de las áreas técnicas que afectan a la operación.
- 2.3. Respuesta operativa de cada área técnica.
 - 2.3.1. El Transitario, eje fundamental para el tratamiento logístico de las operaciones triangulares.
- 2.4. Redacción de las instrucciones a cada uno de los actores internos y externos de la operación; fabricante A, transitario/representante aduanero, entidad bancaria, departamento financiero...
 - 2.4.1. Manual operativo

3. Gestión de la documentación sensible; la opacidad como elemento principal de gestión.

- 3.1. Factura comercial; gestión y contenido en las operaciones triangulares y en las que parecen pero no son.
- 3.2. Documentos de recepción, entrega y transporte en las operaciones triangulares y en las que parecen pero no son.
 - 3.2.1. Documentos de recepción y entrega: FCR, FWR y FCT
 - 3.2.2. Documentos de transporte
 - 3.2.2.1. Marítimo: Bill of Lading (MBL y HBL) y Sea Waybill
 - 3.2.2.2. Aéreo: Air Waybill (MAWB y HAWB)
 - 3.2.2.3. Terrestre: Cartas de porte CMR y CIM
 - 3.2.2.4. Multimodal: Fiata Bill of Lading y Fiata Waybill
- 3.3. La gestión del seguro en las operaciones triangulares.

4. Conceptos aduaneros y fiscales necesarios para el desarrollo de las operaciones triangulares y las que parecen pero no son

- 4.1. Definición de TAC y TAI.
- 4.2. Entrega intracomunitaria; regulación según normativa IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
- 4.3. Exportación; regulación según normativa IVA y medios de prueba para la exención del IVA.

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

- 4.4. Zonas Francas y Depósitos Francos; regulación según normativa IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
- 4.5. Depósitos Aduaneros; regulación según normativa IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
- 4.6. Depósitos Distintos del Aduanero; regulación según normativa IVA y medios de prueba para la exención del IVA.
- 4.7. El Código arancelario de las mercancías.
- 4.8. Número Identificación Fiscal según obligación tributaria. NIF de no residente, NIF operaciones interiores y NIF+IVA operaciones intracomunitarias.
- 4.9. Concepto de inversión del sujeto pasivo.
- 4.10. Concepto de venta en cadena sucesivas.
- 4.11. El EORI; qué es y como funciona en la UE.
- 4.12. El DUA; información necesaria para la gestión de las que parecen pero no son y las operaciones triangulares. Casilla 8 y 44 del DUA.
- 4.13. Breve definición de los regímenes de perfeccionamiento.

5. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; directas

- 5.1. Operaciones donde el Fabricante A y el Intermediario B están situados en España, y el Comprador C está situado en un Estado miembro UE.
- 5.2. Operaciones donde el Fabricante A y el Intermediario B están situados en España, y el Comprador C está situado en un Tercer País (no UE).
- 5.3. Operaciones donde el Fabricante A y el Comprador C están situados en el mismo Estado miembro UE y el Intermediario B está situado en España.
- 5.4. Operaciones donde el Fabricante A y el Comprador C están situados en un Tercer País (no UE) y el Intermediario B está situado en España.
- 5.5. Ejemplos de operaciones que parecen pero no son directas

6. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; inversas

- 6.1. Operaciones donde el Fabricante A está situado en un Estado miembro UE, y el Intermediario B y el Comprador C se sitúan en España.
- 6.2. Operaciones donde el Fabricante A está situado en un Tercer País (no UE), y el Intermediario B y el Comprador C se sitúan en España.
- 6.3. Ejemplos de operaciones que parecen pero no son inversas.

7. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; con prestación de servicios (sin intermediario)

- 7.1. Empresa C situada en Estado miembro UE compra mercancía a Fabricante A situado en España, remite la mercancía a Transformador/ensamblador A' situado en España. Ultimada la transformación/ensamblaje se transporta al Estado miembro UE de la Empresa C.
- 7.2. Empresa C situada en un Tercer País (no UE) compra mercancía a Fabricante A situado en España, remite la mercancía a Transformador/ensamblador A' situado en España. Ultimada la transformación/ensamblaje se transporta al Tercer País (no UE) de la Empresa C.
- 7.3. Ejemplos de operaciones que parecen pero no son con prestación de servicios.

8. Gestión de las Operaciones que parecen pero no son; externas

- 8.1. Fabricante A en España e Intermediario B y Comprador C situados en un Estado miembro.
- 8.2. Fabricante A en España e Intermediario B y Comprador C situados en un Tercer País.

9. El Incoterm; pieza angular para la opacidad.

- 9.1. Quién debe dominar la cadena logística en una operación triangular.
 - 9.1.1. Transmisión del riesgo y dominio de la cadena logística.
 - 9.1.2. Qué Incoterm es el más apropiado para la compra del Intermediario B al Fabricante A.
 - 9.1.3. Qué Incoterm es el más apropiado para la venta del Intermediario B al Comprador C.
- 9.2. Análisis entre dominio y coste de los 4 grupos.

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

10. Declaración y prueba del origen.

- 10.1. La importancia de declarar el origen.
- 10.2. Origen versus procedencia.
- 10.3. ALC y UA; Origen y Libre Práctica.
- 10.4. Convenio Kyoto 1973 y revisado 1999
 - 10.4.1. Concepto de Origen.
 - 10.4.2. Métodos de Origen.
- 10.5. Origen Preferencial y No Preferencial en la UE
- 10.6. Características de los documentos de Origen en la UE: EUR1, ATR, FORM A, Certificado de Origen.
- 10.7. Documentos de Origen en otras ALC
- 10.8. Otros métodos de declaración del origen: en factura, Exportador Autorizado. Exportador Autorizado en Origen
- 10.9. Declaración de proveedor.

11. Riesgo comercial y financiero de las operaciones triangulares

- 11.1. Grado de confianza.
- 11.2. Medios de pago internacionales; créditos documentarios.
 - 11.2.1. Breve descripción de un crédito documentario.
 - 11.2.2. El Crédito documentario transferible.
 - 11.2.3. El Crédito documentario back to back
 - 11.2.4. Cesión del producto de un crédito documentario.
- 11.3. Riesgo de cambio
 - 11.3.1. Definición.
 - 11.3.2. Instrumentos de cobertura.
- 11.4. Momento de liquidación.
 - 11.4.1. Cobro y pago simultáneos.
 - 11.4.2. Pago anterior al cobro.
 - 11.4.3. Cobro anterior al pago.
- 11.5. Cesión del producto de un crédito documentario.
- 11.6. Caso práctico CD transferible.
- 11.7. Caso práctico CD back to back.

12. Operaciones triangulares intracomunitarias

- 12.1. Características según la Ley del IVA.
- 12.2. Con el intermediario establecido en la UE.
- 12.3. Con el intermediario establecido fuera de la UE.
- 12.4. Contenido de la factura.
- 12.5. Obligaciones fiscales. Modelo recapitulativo 349; para cada uno de los actores

13. Operaciones Triangulares extracomunitarias

- 13.1. Desarrollo de las operaciones mixtas.
 - 13.1.1. A y B en dos Estados de la UE y C en un país con ALC.
 - 13.1.2. A y B en dos Estados de la UE y C en un país sin ALC.
- 13.2. Desarrollo de las operaciones puras.
 - 13.2.1. A en España, B y C en terceros países sin ALC o sin SPG.
 - 13.2.2. A en España, B y C en terceros países con ALC o con SPG.

14. Operaciones Triangulares con dos intermediarios en España

- 14.1. Ejemplo de operaciones triangulares con dos intermediarios en España

15. Operaciones Triangulares externas (fabricante A en España)

- 15.1. Definición

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

15.2. A en España, B en un Tercer país y C en un Tercer país.

15.3. A en España, B en un Estado de la UE y C en un Estado de la UE distinto del Estado de B.

15.4. A en España, B y C en terceros países sin ALC entre la UE y el país de C

16. Operaciones triangulares con prestación de servicios

16.1. Definición

16.2. Intermediaria B situado en un Estado miembro compra material a Fabricante A español que remite a empresa Transformadora A' español. Una vez transformada se transporta a Comprador C; situado en un Estado miembro o en un Tercer país.

16.3. Intermediaria B situado en un Tercer país compra material a Fabricante A español que remite a empresa Transformadora A' español. Una vez transformada se transporta a Comprador C; situado en un Estado miembro o en un Tercer país.

17. Operaciones Triangulares en Régimen de Perfeccionamiento (sin intermediario).

17.1. En Perfeccionamiento activo.

17.2. En perfeccionamiento pasivo.

18. Las multi-triangulares

18.1. Definición

18.2. Casuística y operativa logística-aduanera, fiscal y documental.

19. Operaciones Triangulares Canarias

19.1. Definición del TAI Canario

19.2. El IGIC en las operaciones triangulares

19.3. Modalidades de operaciones triangulares canarias

20. Operaciones Triangulares andorranas

20.1. Definición y peculiaridades.

20.2. Requisitos formales a cumplir por la empresa andorrana.

20.3. Tipología de operaciones y su operativa; logística-aduanera, fiscal y documental.

21. Casos prácticos.

21.1. Triangular intracomunitaria.

21.2 Triangular intracomunitaria con el intermediario en un tercer país no comunitario.

21.2. Triangular extracomunitaria mixta y pura.

21.3. Triangular con dos intermediarios en España.

21.4. Triangular inversa.

Operaciones Triangulares análisis; gestión y operativa

Monográficos de Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (controles parciales: tests y casos prácticos), recibirán el Diploma **Curso Monográfico Operaciones Triangulares; análisis, gestión y operativa** otorgado por ESNI Online Business School.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la ficha de inscripción al correo electrónico admisiones@esni.es conjuntamente con:

- 1 fotografía tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

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

Socio Consultor de Mercado-Exterior y Educatio Humanum.

Ex Responsable del Programa CASCE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

Creador del Monográfico Operaciones Triangulares; análisis, gestión y operativa.

Consultor y Formador en Comercio Exterior, 31 años de experiencia.

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).

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 Extens.

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso monográfico Operaciones triangulares; análisis, gestión y operativa, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo a:

- Técnico Administrativo exportación
- Técnico Administrativo importación
- Especialización Procedimientos Aduaneros y Tributarios del Comercio Exterior.
- Especialización Logística del Comercio Exterior

Duración

El tiempo máximo para la realización del Curso monográfico Operaciones triangulares; análisis, gestión y operativa es de dos meses y medio.

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