

Técnico Especialista en Exportación

**CURSO
BONIFICABLE**

Técnico en Comercio Exterior



ESNI
Business School

CURSO UNIVERSITARIO

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

www.esni.es

www.cursoscomercioexterior.es

Técnico Especialista en Exportación

Técnico 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 a los procesos de internacionalización de las empresas.

¿Por qué un curso de Técnico Especialista de Exportación?

La exportación, como proceso de internacionalización requiere profesionales cualificados para llevar a cabo la operativa, con éxito, de la penetración en mercados exteriores.

No basta con fabricar y vender; la exportación, como actividad profesional requiere de las técnicas de comercio exterior para ofrecer un valor añadido, diferenciarnos de la competencia y aumentar nuestras expectativas de ventas.

Beneficios para el participante

Adquirirás los conocimientos para el desarrollo de las tareas que el administrativo de exportación ha de llevar a cabo para realizar una gestión eficaz y eficiente de las exportaciones.

Ofrecer soluciones para la problemática real existente en el día a día de las operaciones de exportación.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

1. Profundizar en los aspectos claves del proceso de apertura al exterior de la empresa.
2. Consolidar los conocimientos de los participantes ordenándolas de acuerdo a una visión lógica del proceso.
3. Obtendrás los conocimientos para la elaboración de la cotización internacional de un producto.
4. Podrás cumplimentar los documentos necesarios para llevar a cabo una exportación.
5. Llevarás a cabo la contratación del transporte internacional bajo parámetros de máxima eficiencia.
6. Desarrollarás los conocimientos imprescindibles para interpretar y gestionar un crédito documentario.
7. Obtendrás los conocimientos básicos para la búsqueda de información, en el desarrollo de un estudio de mercado exterior, en Internet.
8. Proporcionar a los asistentes conocimientos y metodologías para optimizar la gestión de las exportaciones.

Técnico Especialista en Exportación

Técnico en Comercio Exterior

Metodología

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

Campus Virtual

Los programas presenciales utilizan el campus virtual, el Aula Global, como espacio de continuidad entre las sesiones presenciales. El campus, como entorno virtual de aprendizaje, ofrece múltiples recursos para facilitar la comunicación, el acceso a la información y la entrega de actividades.

El Aula Global del programa será el espacio donde los participantes encontrarán la documentación de las asignaturas, donde podrán consultar las actividades a realizar y hacer la entrega online, consultar las calificaciones y acceder a los calendarios del programa. Asimismo, el Aula Global permite acceder a diferentes espacios de comunicación.

El Aula Global será el espacio donde acceder a toda la información relevante para el seguimiento del programa.

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 una visión global de la internacionalización en su proceso operativo de exportación.

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 similar.

Programa

1. Entorno internacional.

1. Tendencias y perspectivas de la economía mundial.
2. Bloques económicos: evolución y características.
3. La OMC y el GATT
4. La Unión Europea
5. Organismos internacionales: FMI y el BM
6. El sector exterior español y las empresas exportadoras.
7. Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización de la empresa.

2. Comercialización.

1. El proceso de internacionalización.
2. Condiciones previas a la internacionalización.
3. Estructura del plan de internacionalización.
4. Selección de mercados exteriores.
5. Elaboración de la oferta y comunicación comercial.
6. Organización de la empresa exportadora.

3. La base de las técnicas de comercio exterior; los INCOTERMS.

1. Introducción INCOTERMS 2010.
2. Qué aspectos regulan los INCOTERMS.
3. Clasificación de los INCOTERMS en grupos.
4. Variables de elección de los INCOTERMS.
5. Presentación de los INCOTERMS
6. Análisis de cada término: Momento de entrega. Costes. Documentación.
7. Confección de una oferta internacional.

Técnico Especialista en Exportación

Técnico en Comercio Exterior

4. Gestión documental en el proceso de las exportaciones.

1. Factura proforma y factura comercial
2. El Packing List
3. Los documentos de transporte internacional
4. Los documentos de Origen de las mercancías
5. El DUA y los documentos paraduaneros

5. Gestión del transporte internacional de mercancías.

1. Introducción al transporte internacional.
2. Transporte Internacional por vía marítima.
3. El transporte internacional por vía aérea.
4. Transporte internacional terrestre.
5. Transporte Intermodal. Transporte Combinado y Transporte Multimodal.
6. El seguro de mercancías en el transporte internacional
7. Responsabilidad máxima de los transportistas

6. Gestión y práctica aduanera.

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Representante Aduanero.
3. Concepto de Unión Aduanera.
4. El DUA a la exportación.
5. El Código Aduanero Comunitario.
6. El TARIC: Código NC.
7. El Origen de las mercancías: Documentos de origen.
8. Destinos Aduaneros de exportación: La Exportación. La Reexportación. El Perfeccionamiento Activo y Pasivo.
9. El proceso del despacho de exportación.

7. El IVA a la expedición y a la exportación.

1. El IVA en las entregas intracomunitarias.
 - 1.1. La exención del IVA: Artículo 25 de LIVA y Artículo 12 del RIVA.
 - 1.2. Entregas asimiladas.
2. El IVA a la Exportación.
 - 2.1 La exención del IVA.
 - 2.2. Operaciones conexas a la exportación.
 - 2.3. Operación asimilada a la exportación.
 - 2.4. Devolución del IVA a los exportadores.
 - 2.5. El INTRASTAT y el Modelo 349.

8. Bancos y formas de pago internacional.

1. Entidades financieras del comercio exterior.
 - 1.1. Entidades bancarias privadas.
 - 1.2. Entidades bancarias públicas.
 - 1.3 Entidades bancarias multilaterales.
 - 1.4 Compañías de seguros y de factoring.
2. Medios de pago internacionales.
 - 2.1 Introducción: Variables para la elección de la forma de pago.
 - 2.2. Formas de pago simple.
 - 2.3. Formas de pago documentarias: Las remesas y el crédito documentario.
 - 2.4. El Crédito Documentario: Gestión y operativa del Crédito Documentario. Ventajas e inconvenientes para el exportador. Documentos en el crédito documentario.

9. Divisas y cobertura riesgo de cambio.

1. Mercado de divisas. Estructura y funcionamiento.
2. Concepto de riesgo de cambio: Características generales.
3. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio.
 - 3.1 Seguro de cambio.
 - 3.2 Opciones sobre divisas: Concepto. Tipo y clase de opciones.

10. Financiación de las exportaciones.

1. Introducción.
2. Conceptos claves.
3. Financiación de las exportaciones: Riesgos inherentes a la pre-financiación y a la financiación.
4. El Crédito a la Exportación: El crédito oficial a la exportación. La ayuda oficial al desarrollo. Los créditos FAD.
5. Financiaciones especiales
 - 5.1. Factoring de exportación.
 - 5.2. Forfaiting de exportación.
 - 5.3. Leasing de exportación.

11. Contratación internacional.

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

12. Tecnología de la información.

1. Internet y la empresa exportadora.
2. Sistemas de búsqueda de información.
3. Internet como herramienta de promoción comercial.
4. Comercio electrónico.

13. Role play.

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

14. Proyecto final curso.

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

Técnico Especialista en Exportación

Técnico en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% de asistencia, controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el **Diploma de Técnico Especialista de Exportación** 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 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 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
- Fotocopia títulos y diplomas
- 2 fotografías 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

Técnico Especialista en Exportación

Técnico 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 Curso Especialización Procedimientos Aduaneros y Tributarios del Comercio Exterior, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Técnico Administrativo de Importación.
- Máster en Comercio Exterior (Profesional).
- Programas de Especialización en las diferentes áreas del Comercio Exterior.

Duración

El Curso Técnico contempla la realización de 15 créditos ECTS.

* 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.

Disponible también en la modalidad on-line

Fechas

De febrero a julio

Horario

Martes y jueves de 18:30 a 22 horas.

Acceso a Postgrados y Máster

La realización de dos cursos Técnicos otorgan el Postgrado Especialista en Comercio Exterior.

•Técnico Administrativo de Exportación + Técnico Administrativo de Importación otorgan el Postgrado Técnico Especialista en Comercio Exterior.

•Técnico Comercial de Exportación + Técnico Administrativo de Importación otorgan el Postgrado Técnico Especialista en Comercio Exterior.

La realización de tres cursos Técnicos otorgan el Máster Profesional en Comercio Exterior

•Técnico Administrativo de Exportación + Técnico Administrativo de Importación + Técnico en Marketing Internacional otorgan el Máster Profesional en Comercio Exterior.

•Técnico Comercial de Exportación + Técnico Administrativo de Importación + Técnico en Marketing Internacional otorgan el Máster Profesional en Comercio Exterior.

La realización del Técnico Marketing Internacional + Técnico Especialista en Comercio Exterior otorgan el Máster Profesional en Comercio Exterior