

Técnico Especialista en Exportación

**CURSO
BONIFICABLE**

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



ESNI Online
Business School

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

CURSO UNIVERSITARIO

www.esni.com

www.cursos-comercioexterior.com

Técnico Especialista en Exportación

Técnico 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.

Técnico Especialista en Exportación

Técnico en 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 programas Técnicos en Comercio Exterior y Marketing Internacional están diseñados para la adquisición de conocimientos específicos de las técnicas de comercio exterior y el marketing internacional, 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 a través del marketing internacional.

¿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 elaborar 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. Obtendrá 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

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: FMY 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 la técnica 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.

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 paraguayos

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. Proyecto final curso.

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

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 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 documentación solicitada por correo electrónico a admisiones@esni.es. 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 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 Técnico Administrativo de Exportación, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Máster en Comercio Exterior (Professional)
- Programas de Especialización

Duración

El Curso Técnico contempla la realización de 15 créditos ECTS* en un periodo máximo de 9 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.