

La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

**FORMACION
BONIFICADA**

Seminarios avanzados de Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



EDUCATIO HUMANUM

ESNI

ONLINE

Business School

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

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

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.

La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

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.

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.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

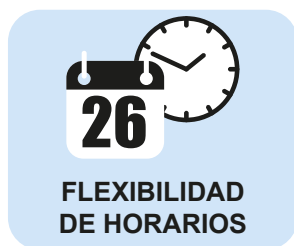
- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESNi Online Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en funcionamiento 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.

Ejercicios: En determinadas materias, los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo. 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.

El seminario incluye:



La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

¿Por qué un seminario de La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior?

El inicio de cualquier operación de comercio exterior (extracomunitaria) se produce, inevitablemente, con la clasificación de la mercancía, por lo que suele ser el primer obstáculo con el que nos encontramos.

Esta clasificación nos permitirá conocer información tan sumamente importante como su régimen comercial, tributación aduanera, controles para-aduaneros, etc.

Es por ello se hace necesario conocer el sistema de clasificación e identificación de las mercancías que redundará en un mayor beneficio para las empresas.

Beneficios para el participante

Antes de buscar estadísticas, determinar los derechos arancelarios o averiguar si una mercancía está sujeto a algún tipo de requisito, es necesario asignarle un código.

La clasificación arancelaria es un proceso que sigue una serie de principios.

El que intenta clasificar sin conocer las normas que rigen este proceso se puede encontrar con que el artículo que busca en la nomenclatura no aparece designado como tal porque está incluido con un nombre diferente al comercial o en un lugar inesperado.

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Comprender la lógica de la clasificación del sistema, las reglas que rigen su funcionamiento y el procedimiento que debe seguirse para clasificar cualquier mercancía antes de ser importada o exportada con el fin de conocer su tributación en destino, conjuntamente con el origen de la mercancía, su régimen de comercio y controles parадuaneros.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Utilización del método del caso

Dirigido a

Responsable de exportación y/o importación y, en general, a toda persona implicada en el desarrollo de la operativa de comercio exterior de las empresas que esté interesada en completar, ampliar o actualizar sus conocimientos para optimizar la gestión, el riesgo y el "coste fiscal" de las operaciones de comercio exterior de su empresa. Profesionales del ámbito de Agencias de Aduanas, Transitarias, Asesores y consultores

Programa

1. Introducción.

- a. La importancia de identificar el código arancelario de las mercancías.
- b. Identificación de la Política Comercial.
- c. Identificación de los Derechos Arancelarios.
 - i. Derechos Ad Valorem
 - ii. Derecho específico.
 - iii. Derecho mixto.

La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

- iv. Derecho compuesto.
- d. Medidas de economía arancelaria.
- i. Contingentes y plafonds.
- ii. Derechos antidumping y antisubvención.
- e. La función de control de la Aduana.

2. La nomenclatura.

3. El Arancel de Aduanas.

- a. La Nomenclatura de Bruselas.

4. El Sistema Armonizado de la NCCA.

5. La Nomenclatura Combinada (NC) de la Unión Europea.

6. Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC).

7. La clasificación.

- a. Sistema Armonizado.
- b. Nomenclatura Combinada.
- c. TARIC.

8. Clasificación.

- a. Introducción.
- b. Reglas generales.
- c. Ejemplo de aplicación de las reglas.

9. La identificación.

- a. Introducción.
- b. Las Notas Explicativas de Sección y las Notas Explicativas de Partida.

10 Casos prácticos de Estudios Arancelarios.

11. Direcciones de Interés en INTERNET.

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado del Seminario Avanzado **La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior** 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

La clasificación arancelaria de las mercancías: clave del éxito de las operaciones de comercio exterior

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

Responsable del programa

D. Valeri Cabós

Responsable de los programas de Régimen Jurídico Aduanero de ESNI.

Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.

Diplomado en Comercio Internacional por Cepade.

Diplomado en Marketing Internacional por Cepade.

Consultor, más de 40 años de experiencia en el ámbito aduanero.

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 .

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.

Duración

El seminario tiene una duración de 20 horas y el material didáctico consta de:

- Manual de Estudio Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el seminario Compras en terceros países; soluciones aduaneras y fiscales para las empresas importadoras.
- Material Complementario Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de las compras en terceros países.
- Ejercicios de Seguimiento Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a las compras internacionales.
- Pruebas de Autoevaluación Para la comprobación práctica de los conocimientos que el alumno va adquiriendo.

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

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