

Técnico Especialista en Importación

Técnico en 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

Técnico Especialista en Importación

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 ESNI 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 Importación

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.

Los cursos técnicos 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 curso técnico incluye:



AULA VIRTUAL



TUTOR PERSONAL



FLEXIBILIDAD
DE HORARIOS



PRUEBAS DE
AUTOEVALUACIÓN

Técnico Especialista en Importación

Técnico en Comercio Exterior

¿Por qué un curso de Técnico Especialista en Importación?

Actualmente, la gestión de compras internacional es un elemento clave para la competitividad de las empresas debido a la importancia que tiene en los resultados empresariales a través del margen de beneficio, de los plazos de entrega, de la calidad del producto/servicio, etc.

La investigación comercial para la localización de los mejores proveedores, la homologación de estos, el conocimiento de la logística internacional, el funcionamiento de la gestión aduanera, las formas de pago internacional y las técnicas de comercio exterior, redundarán en una mayor eficacia y en la reducción de los costes derivados de la compra internacional.

No olvidemos, que La importación implica un proceso de internacionalización de la pyme y como tal debemos de entenderlo y conocerlo.

Beneficios para el participante

- Adquirirás los conocimientos para el desarrollo de las tareas que el administrativo de importación ha de llevar a cabo para realizar una gestión eficaz y eficiente de las importaciones.
- Obtendrás los conocimientos para la localización arancelaria de las mercancías.
- Desarrollarás los conocimientos imprescindibles para analizar la idoneidad de la compra de un producto en mercados exteriores.
- Desarrollarás las habilidades para la búsqueda y selección de proveedores en los mercados de origen.

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. Proporcionar a los asistentes conocimientos y metodologías para optimizar la gestión de las importaciones.
4. Presentar las herramientas aduaneras que posibilitan la reducción de costes y mejoras comerciales propias de la actividad de importación.
5. Aportar los conocimientos para la gestión de un crédito documentario, desde la perspectiva del importador.
6. Ofrecer soluciones para la problemática real existente en el día a día de las operaciones de Importación.

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en comercio exterior.

Personas vinculadas al departamento de compras internacional de la empresa que deseen obtener una visión global de todo el proceso de importación.

Profesionales de Agencias de Aduanas, Transitarias, Consignatarias..., que estén interesadas en obtener la formación y los conocimientos para el asesoramiento necesario a las empresas importadoras.

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 Importación (GAIM) o similar.

Programa

1. Entorno internacional.

1. Tendencias y perspectivas de la economía mundial.
2. Bloques económicos: evolución y características.
3. El sector exterior español y las empresas importadoras.
4. El GATT y la OMC

2. La importación como proceso de internacionalización.

1. El proceso de importación. Consideraciones previas.
2. Empresas comercializadoras.

3. La subcontratación internacional.

3. La base de las 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 importaciones.

1. Factura aduanera
2. El Packing List
3. Los documentos de transporte internacional
4. Los documentos de Origen de las mercancías
5. El DUA a la importación y los documentos paraduaneiros

5. Gestión del transporte internacional de mercancías.

1. Introducción al transporte internacional.
2. Gestión y práctica del transporte Internacional por vía marítima.
3. Gestión y práctica del transporte internacional por vía aérea.
4. Gestión y práctica del transporte internacional terrestre.
5. Gestión y práctica del transporte Intermodal: Transporte Combinado y Transporte Multimodal.
6. Transportes especiales: ADR. Mercancías perecederas. Mercancías refrigeradas e isotérmicas.
7. Responsabilidad máxima de los transportistas

6. Gestión y práctica aduanera a la importación.

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Representante Aduanero.
3. Concepto de Unión Aduanera.
4. Economía arancelaria: Suspensión temporal del arancel. Contingente arancelario. Límite máximo arancelario.
- 4.1. Derecho anti-dumping.
- 4.2. Derecho anti-subsidación.
5. El Código Aduanero Comunitario.
6. El TARIC: Código NC. Codificación.
7. El Valor en Aduana.
8. Derechos arancelarios
9. El Origen de las mercancías: Documentos de origen.
10. Regímenes aduaneros de importación: La libre práctica y la importación a consumo. La importación Temporal. El Depósito Aduanero como herramienta fiscal y logística.
11. Otros Destino Aduaneros: El Perfeccionamiento Activo y Pasivo. El Tránsito. Depósito Franco.
12. Introducción al OEA
13. El Retorno de mercancía.
14. El proceso del despacho de importación.
15. Liquidación y pago de los impuestos de importación.

7. El IVA a la adquisición y a la importación.

1. Operaciones intracomunitarias y extracomunitarias: La adquisición (introducción) y la Importación.
2. Operaciones asimiladas a la importación.
3. Operaciones asimiladas a la adquisición.
4. Declaración del IVA de importación y adquisición.
- 4.1. IVA diferido de importación
5. Declaración recapitulativa de IVA (Modelo 349).
6. El INTRASTAT de Introducción.

Técnico Especialista en Importación

Técnico en Comercio Exterior

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.
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 importador. 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. Introducción a la gestión de compras internacional.

1. Objetivos de la función de compras.
2. Actividades básicas de la gestión de compras
3. Análisis y selección de productos.
4. Optimización de costes.
5. Estudio y análisis de la competencia.
6. La negociación de las compras.
7. Nuevas tendencias de la política de compras.

11. Introducción a la evaluación y homologación de suministradores/proveedores.

1. Funciones del aprovisionamiento.
2. El papel de la calidad en la gestión de suministros.
3. Clasificación de los suministradores.
4. Diseño y evaluación de un proceso de homologación de suministradores.

12. Contratación internacional.

1. Introducción a la contratación internacional.
2. Contrato internacional de compraventa desde la perspectiva del comprador.
3. Contrato de distribución internacional desde la perspectiva del distribuidor.
4. Contrato de suministro internacional.
5. Otros contratos internacionales.

13. Tecnología de la información.

1. Introducción a las tecnologías de la Información.
2. Internet y comercio internacional.
3. Definición, características y proceso de localización de proveedores/suministradores.
4. Planificación de una investigación internacional.
5. Búsqueda de información de un país de origen.
6. Fuentes de información primarias y secundarias.
7. Ejemplo práctico de búsqueda de proveedores en el exterior.

14. Proyecto final curso.

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

Técnico Especialista en Importación

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 Especialista de Exportación, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

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

Duración

El Curso Técnico Especialista de Importación contempla la realización de 15 créditos ECTS*, a realizar 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.

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

Técnico Especialista en Importación

Técnico en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (controles parciales por materia y práctica final del curso), obtendrán el Diploma de **Técnico Especialista en Importación** otorgado por ESNI Online Business School.

Mendiones Especiales

ESNI Online Business School otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Fin de Postgrado. 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 Postgrado.

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
- 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