

Técnico Superior en Comercio Exterior

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 Superior en Comercio Exterior

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 Superior en Comercio Exterior

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 Superior en Comercio Exterior

Técnico en Comercio Exterior

¿Por qué un curso de técnico superior en comercio exterior?

Los conocimientos técnicos y operativos del comercio exterior son la base para el desarrollo de las operaciones internacionales.

La operativa del comercio exterior requiere especialistas que conozcan y dominen las técnicas del comercio exterior.

Para que una operación de compraventa internacional alcance su éxito es imprescindible el conocimiento específico de las áreas técnicas: INCOTERMS, Transporte Internacional, Gestión Aduanera, Formas de pago internacional, Fiscalidad del comercio exterior, Contratación Internacional, Marketing Internacional, etc.

Cuántas operaciones fracasan porque en su concesión no se han previsto las circunstancias operativas para su ejecución.

Beneficios para el participante

Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo de las Relaciones Internacionales y del Comercio Exterior, desarrollando habilidades técnicas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

1. Dando a conocer el escenario global de los negocios internacionales. para ello se analiza la globalización, la OMC (Organización Mundial del Comercio), las principales instituciones internacionales (Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.), así como los principales acuerdos de integración (Unión Europea, Mercosur, NAFTA, EFTA ...).
2. Dotando de los conocimientos y prácticas en la realización de los trámites de import & export, gestionando los documentos necesarios para llevar a cabo as operaciones, así como entender perfectamente los Incoterms (FOB, CIF, DAT; DDP, etc.).
Conocer en profundidad el funcionamiento de la gestión aduanera (y en particular en la Unión Europea), la logística internacional: medios de transporte internacional (marítimo, carretera, avión, ferrocarril y multimodal) así como el embalaje, la unificación y la contenerización, etc.
3. Dominando los medios para el cobro de las exportaciones y el pago de las importaciones, haciendo especial énfasis en los créditos documentarios. También se analizan los mercados de divisas y los riesgos de cambio y sus mecanismos de cobertura,
4. Interpretando los contratos internacionales.
5. Llevando a cabo prospecciones de mercados exteriores.
6. Aplicando el IVA en las operaciones intracomunitarias y extracomunitarias.

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 un exacto conocimiento de la internacionalización, tanto en sus procesos operativos de exportación como de importación.

Es recomendable disponer de una experiencia en comercio exterior de al menos un año.

Programa

1. Organismos e instituciones relacionadas con el comercio internacional

- 1.1. La balanza de pagos: conceptos y estructura
- 1.2. La Organización Mundial del Comercio (OMC)
- 1.3. La Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
- 1.4. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)
- 1.5. El Fondo Monetario Internacional
- 1.6. El Banco Mundial
- 1.7. Otros Organismos Internacionales que afectan al comercio
- 1.8. Concepto de integración económica.
- 1.9 La integración económica en la Unión Europea: comercio intracomunitario y extracomunitario.
- 1.10. Instituciones de la Unión Europea: la Comisión Europea, el Consejo de la UE (Consejo de Ministros) el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, EL Banco Central Europeo (BCE) y otros organismos e instituciones.
- 1.11. El marco jurídico comunitario
- 1.12. El presupuesto comunitario

2. INCOTERMS avanzado, gestión y operativa.

1. Qué son los Incoterms.
2. Los INCOTERMS y la cadena logística
3. Aspecto contractual de los Incoterms.
- 4 Variables de elección de los Incoterms.
5. Los grupos de Incoterms.
6. Aspectos que regulan los Incoterms.
7. Análisis de los 11 términos.
8. Incoterms versus medio de transporte.
9. Incoterms versus control.
10. Incoterms versus operación intracomunitaria/extracomunitaria.
11. Incoterms versus competitividad.
12. Incoterms versus régimen de carga.
13. Estructura de costes de los Incoterms.

3. Circuitos documentales en los procesos de exportación e importación

2. Documentos comerciales.
3. Los documentos de transporte internacional y documentos auxiliares.
4. Documentos aduaneros.
5. Certificados.

4. Gestión del Transporte Internacional de Mercancías.

1. Introducción al transporte internacional. Variables de elección del medio de transporte.
2. La gestión de la cadena logística del transporte internacional.
3. Figuras del transporte internacional.
4. Concepto de factor de estiba/equivalencia.
5. Aspectos previos al cálculo del precio del transporte internacional
6. Transporte Internacional por vía marítima; Costes y recargos. Bill of Lading. Cálculo del flete marítimo.
7. El transporte internacional por vía aérea. Costes. AWB. Cálculo del flete aéreo.
8. Transporte internacional terrestre. Costes. CMR. CIM. Convenios TIR y TIF. Cálculo del precio del transporte.
9. Transporte Intermodal: Transporte combinado. Transporte multimodal. FBL.
10. Principios básicos del seguro en el transporte internacional.
11. El embalaje, la unificación de la carga y las unidades de carga.

5. Gestión Aduanera y Tributaria del Comercio Exterior.

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Agente de Aduanas y los Transitarios.
3. Concepto de Unión Aduanera.
4. Economía arancelaria: suspensión temporal del arancel, contingentes y límites máximos arancelarios, derechos antidumping y antisubvención.

Técnico Superior en Comercio Exterior

Técnico en Comercio Exterior

5. Régimen comercial
6. El Código Aduanero Comunitario.
7. El Valor en Aduana.
8. El TARIC: Código TARIC. Nociones básicas de clasificación arancelaria. Derechos arancelarios: ad valorem; específicos; mixtos; compuestos.
9. El Origen de las mercancías. Declaración del origen.
10. Regímenes Aduaneros.
11. El proceso del despacho de aduanas en la UE.
12. Liquidación de los impuestos a la importación.
13. El INTRASTAT y el Modelo recapitulativo 349

6. El IVA en el comercio exterior: operaciones intracomunitarias y extracomunitarias.

1. Introducción: coexistencia de tres ámbitos de aplicación de IVA.
2. El IVA en las operaciones intracomunitarias:
 - 2.1. Régimen general: entregas y adquisiciones intracomunitarias.
 - 2.2. La prueba de la salida de la mercancía del TAI.
 - 2.3. Regímenes particulares: Ventas a distancia. Operaciones Triangulares. Transfers. Transporte intracomunitarios de bienes. Obligaciones formales.
3. El IVA en las operaciones extracomunitarias
 - 3.1. La exención del IVA a la exportación
 - 3.2. Operaciones conexas a la exportación.
 - 3.3. Operación asimilada a la exportación.
 - 3.4. Devolución del IVA a los exportadores.
 - 3.5. El IVA a la Importación: Base imponible del IVA.

7. Formas de pago internacional, garantías internacionales y el mercado de divisas.

1. Introducción: Variables para la elección de la forma de pago.
2. Formas de pago simple.
3. Formas de pago documentarias: Las remesas y el Créditos documentario
4. Gestión del Crédito Documentario: ventajas e inconvenientes para exportador e importador. Circuitos de un CD. Partes que actúan en el CD. Tipos de CD.
5. Mercado de divisas. Estructura y funcionamiento.
6. Concepto de riesgo de cambio: Características generales.
7. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio: Seguro de cambio. Opciones sobre divisas: Concepto. Tipo y clase de opciones.

8. Contratación Internacional.

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

9. Negociación y protocolo internacional.

1. La negociación en una economía global.
2. El proceso de negociación internacional.
3. Tácticas para negociar internacionalmente.
4. Culturas y negociación internacional.

5. El protocolo en los negocios internacionales.
6. Estilos de negociación por área geográfica.

10. Marketing internacional.

1. Factores de éxito en el marketing internacional.
2. Análisis de producto.
3. Elección de los países más adecuados.
4. Estudios de mercado.
5. Segmentación de mercados.
6. Sistemas de distribución.
7. Concentración o diversificación geográfica de los mercados.
8. Plan de marketing.
9. Control en el marketing.
10. Elementos de promoción comercial.
11. La presencia en ferias internacionales.
12. Organismos de ayuda y financiación en la internacionalización de la empresa.
13. Prospección de mercados exteriores.

11. Gestión internacional de compras.

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

12. Tecnología de la información.

1. Introducción a las tecnologías de la información.
2. Internet y comercio internacional
3. Sistemas de búsqueda de información.
4. Internet como herramienta de promoción comercial.
5. Comercio electrónico.

13. Proyecto final postgrado.

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

Técnico Superior en Comercio Exterior

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 Superior en Comercio Exterior** 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

Técnico Superior en Comercio Exterior

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 Postgrado Técnico Especialista en Comercio Exterior, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Postgrado Dirección Estratégica Internacional
- Máster en Dirección de Comercio Exterior y Marketing Internacional
- Programas de Especialización

Duración

El curso contempla la realización de 30 créditos ECTS* en un periodo máximo de 12 meses.

* European Credit Transfer System. Un crédito ECTS equivale a una dedicación total aproximada de 25 horas por parte del participante, incluyendo horas lectivas y trabajo personal.

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