

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

**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

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

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.

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

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:

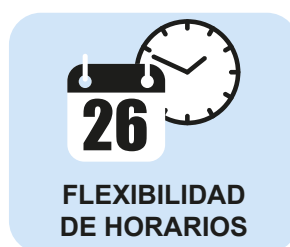
- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

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:



CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

¿Por qué un seminario de CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores?

La desconfianza, en pura lógica, desaparecería si existiera una receta mágica que hiciera coincidir el pago contra la entrega física de la mercancías, pero es práctica imposible en la mayoría de los casos, por lo que hay que recurrir a fórmulas intermedias, en virtud de las cuales, el compromiso de pago, o el pago mismo, se produzcan de forma simultánea a la entrega de unos documentos que transfieran el control y la titularidad de los bienes a los que representan.

Esa es, en definitiva, la misión del crédito documentario ya que su adecuada utilización permite al comprador recibir la mercancía según los términos pactados en el contrato subyacente y asegura al vendedor el sobro del importe de su valor, siempre que ambos cumplan todos los términos y condiciones estipulados en la orden de apertura del crédito.

Beneficios para el participante

Obtendrás respuestas y aprenderás a gestionar los:

- El rol de las partes que intervienen en un crédito documentario.
- La operativa del crédito documentario.
- Los elementos “sensibles” de un crédito documentario.
- Las variantes de un crédito documentario.
- Las características de los documentos más relevantes en un crédito documentario.
- Cómo minimizar los gastos de un crédito documentario.
- Cómo minimizar los riesgos de un crédito documentario.

Objetivos del seminario

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

Dotar a los participantes de los conocimientos necesarios para la gestión eficaz de las los créditos documentarias. Así como, la operativa y circuitos de los mismos y el conocimiento de las características de los documentos, aspecto esencial en los créditos documentarios, tanto desde la óptica del exportador cómo la del importador.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Utilización del método del caso

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal para Directores Generales, Gerentes, Directores Financieros, Exports Managers, Directores de Marketing, Directores Comerciales, Áreas Managers, Comerciales de Exportación, consultores y asesores de empresas y todas aquellas personas relacionadas con la internacionalización de las empresas.

Programa

1. El crédito documentario (CD)

- 1.1. Definición del CD.
- 1.2. Riesgos, ventajas e inconvenientes para exportador e importador.
- 1.3. Sujetos que intervienen en la operación.

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

- 1.4. Fases que comprenden una operación de CD.
- 1.5. Independencia del CD con respecto al negocio contractual.
- 1.6. Datos que han de figurar en la apertura de un CD.
- 1.7. Consideraciones relacionadas con las fechas y los vencimientos.
- 1.8. Dónde son utilizables los CD.
- 1.9. Modificaciones.

2. Clasificación de los CD

- 2.1. En función de los compromisos asumidos.
- 2.2. Dependiendo del plazo del pago.
- 2.3. Según la forma de utilización.
- 2.4. Atendiendo al lugar de utilización.
- 2.5. Desde el punto de vista de que el crédito sea o no transferible.
- 2.6. Según la facilidades financieras.
- 2.7. Carta de crédito comercial.
- 2.8. Créditos contingentes o cartas de crédito stand by.

3. Desarrollo de la operación

- 2.1. Introducción.
- 3.2. Consideraciones previas a la formalización del crédito.
- 3.3. Solicitud de apertura del crédito.
- 3.4. Trámites del banco emisor.
- 3.5. Formalización de la apertura.
- 3.6. Notificación al beneficiario.
- 3.7. Utilización del crédito por el beneficiario.
- 3.8. Examen de los documentos por el banco intermediario.
- 3.9. Envío de los documentos al banco emisor.
- 3.10. Liquidación al ordenante.
- 3.11. Reembolso al banco intermediario.
- 3.12. Pago al beneficiario

4. Los documentos en el CD

- 4.1. Consideraciones previas.
- 4.2. Por qué es el ordenante quién elige los documentos.
- 4.3. Análisis de los documentos por parte de los bancos.
- 4.4. Documentos irregulares.
 - 4.4.1. Actuación del banco intermediario antes documentos irregulares.
 - 4.4.2. El banco emisor ante documentos con discrepancias.
- 4.5. ¿Puede el ordenante impedir el pago ante un hecho fraudulento?

5. Documentos de transporte

- 5.1. Aspectos generales.
- 5.2. Documentos de transporte marítimo.
- 5.3. Transporte terrestre.
- 5.4. Transporte aéreo.
- 5.5. Transporte multimodal.

6. Resguardo de envío por correo y por servicios de mensajería.

7. Documentos de seguro

8. Documentos de venta

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

9. Documentos auxiliares

10. Test de créditos documentarios.

11. Casos prácticos

- 11.1. Crédito documentario confirmado.
- 11.1. Crédito documentario transferible.
- 11.2. Créditos documentario revolving.
- 11.4. Crédito documentario back to bak.

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado del Seminario Avanzado **CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores** 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

Responsable del programa

D. Alberto Rino

Director de programas de ESNI Business School.

Socio Consultor de Docere Humanitas, empresa especializada en Consultoría y Recursos Humanos en Comercio Exterior.

Once años de experiencia en el ámbito aduanero.

Consultor, 32 años de experiencia en el ámbito del comercio exterior.

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).

Ex-responsable del Servicio de Consultoría Internacional online CASCE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.

Pionero en España, desde 2002, en la elaboración de programas, formación y consultoría de las Operaciones Triangulares.

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 .

CEI Créditos documentarios; gestión avanzada para exportadores e importadores

Seminarios avanzados de Comercio Exterior (modalidad on-line)

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