

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora  
a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

**FORMACION  
BONIFICADA**

Practicums 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](http://www.esni.es)

[www.cursos-comercioexterior.com](http://www.cursos-comercioexterior.com)

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums 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.

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums 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:***

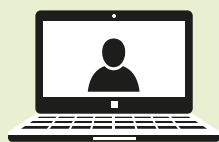
**Casos:** Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

**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:***



AULA VIRTUAL



TUTOR PERSONAL



FLEXIBILIDAD  
DE HORARIOS



PRUEBAS DE  
AUTOEVALUACIÓN

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums Comercio Exterior (modalidad on-line)*

No es suficiente con tener el conocimiento para el desarrollo de una actividad tan multidisciplinar y evolutiva como el comercio exterior; por ello, acceder a la práctica supone un elemento diferenciador.

El objetivo de los Practicums de Comercio Exterior (PCE) es trasladar los conocimientos teóricos de los alumnos a situaciones reales en las que los profesionales se encuentran durante el desarrollo de sus competencias.

Sin lugar a dudas, los Practicums de ESNi te ayudarán a favorecer el desarrollo de las aptitudes para gestionar y resolver las tareas propias de tu competencia.

Los PCE permiten la aplicación y contraste de los conocimientos y habilidades recibidas en los cursos y seminarios con materiales y técnicas que responden a las necesidades reales de las empresas.

## ***¿Por qué un practicum de documentos de comercio exterior?***

En el comercio internacional, los documentos tienen una vital importancia ya que:

- Confieren la titularidad de la mercancía.
- Demuestran que la misma está asegurada ante posibles riesgos.
- Atestiguan su calidad o cantidad.

Existen una serie de documentos que son obligatorios por parte del exportador, en función del INCOTERM establecido entre las partes, mientras que otros son facultativos; aunque, si bien es cierto que, los documentos exigidos se concretan libremente entre importador y exportador.

## ***Beneficios para el participante***

La falta de un documento o su emisión errónea puede comportar que la mercancía no salga de origen o quede retenida en destino (incremento de costes de almacenaje, robos o pérdidas de mercancía, retraso en la entrega...). Es por esto, que el conocimiento de la cumplimentación de los documentos de comercio exterior se hace indispensable para el éxito de la operación de compraventa internacional.

## ***Objetivos del practicum***

### ***Formar a Técnicos en Comercio Exterior***

Dar a conocer a los participantes las características de los diferentes grupos de documentos y su cumplimentación:

- Los que prueban que la mercancía está viajando.
- Los que dan fe de la titularidad de la mercancía.
- Los que prueban que la mercancía está asegurada.
- Los que prueban la calidad y las características de la mercancía.
- Los necesarios para efectuar el despacho aduanero de la mercancía.

Y la relación que existe entre los documentos y cada uno de los INCOTERMS.

## ***Metodología***

- Enfoque eminentemente práctico
- Utilización del método del caso

## ***Dirigido a***

El enfoque global del programa hace de este practicum una herramienta ideal para personal administrativo y comercial de empresas exportadoras e importadoras que traten de forma habitual con clientes y proveedores extranjeros. Transitarios y Agentes de Aduanas. Asesorías y Despachos de Abogados.

Todas aquellas personas y departamentos de la empresa relacionados con la actividad internacional.

Licenciados y Diplomados con interés en desarrollarse profesionalmente en la gestión del comercio internacional.

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums Comercio Exterior (modalidad on-line)*

## **Programa**

**1. El flujo documental; su importancia en el desarrollo de la Cadena Logística del Comercio Exterior.**

**2. Los documentos y los INCOTERMS, obligaciones de las partes.**

**3. Documentos comerciales; para que sirven, quién los elabora, a quiénes van destinados, consejos prácticos; su regulación en las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios.**

3.1. Orden de pedido.

3.2. Factura comercial; su regulación en la UE y en España. La declaración del Origen en factura. El Exportador Autorizado.

3.3. Factura proforma; para qué sirve.

3.4. Factura consular.

3.5. Cómo documentar envíos de muestras; envíos de mercancías en consignación y envíos de material para reparar.

3.6. Packing list y Weight list.

**4. Documentos de transporte y recepción; para que sirven, quién los elabora, a quiénes van destinados, consejos prácticos; su regulación en las Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios.**

4.1. Conocimiento de embarque marítimo. El B/L; MBL, HBL, BL Express Release. No negociable SWB.

4.2. Conocimiento de embarque multimodal FBL. No negociable FWB.

4.3. Conocimiento de embarque aéreo. El AWB; MAWB y HAWB.

4.4. Carta de porte por carretera CMR y sus consecuencias fiscales en entregas intracomunitarias.

4.5. Carta de porte por ferrocarril CIM.

4.6. Otros documentos FIATA; Certificado FCR. Certificado FWR. Certificado TCT. Certificado FFI

4.7. Declaración de mercancías peligrosas.

4.8. Documentos contratación del seguro de mercancías.

**5. Documentos Aduaneros; para que sirven, quién los elabora, a quiénes van destinados, consejos prácticos.**

5.1. El Documento único Administrativo. El DUA.

5.2. Declaración de valor DV1.

5.3. Factura aduanera.

5.4. Declaración de proveedor; la trazabilidad del Origen de las mercancías.

5.5. Certificado de Circulación EUR1.

5.6. Certificado de Circulación ATR.

5.7. Certificado de Origen FORM A.

5.8. Solicito de actuaciones previas al despacho. El C5.

5.9. Documentos en función del régimen comercial. Licencia. Verificación previa. Autorización, Certificación...

5.10. Inspecciones: Sanidad. Fitosanitario. Veterinario. SOIVRE. CITES...

5.11. Documentos para el despacho aduanero de Exportación e Importación.

**6. Certificados; para que sirven, quién los elabora, a quiénes van destinados, consejos prácticos.**

6.1. Pre-embarque.

6.2. De lista negra.

6.3. Certificado edad buque.

6.4. Certificado del Capitán

6.5. Certificado de denominación de origen.

6.6. Certificado de Origen

6.7. Declaración de Proveedor. La trazabilidad del Origen

6.8. Kosher.

6.9. Halal.

6.10. Certificado baja tensión.

**7. Casos prácticos de exportación a Brasil, USA, Marruecos, Argentina...**

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums Comercio Exterior (modalidad on-line)*

## Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado del Practicum **Los Documentos en el comercio exterior; Para que sirven, quién los elabora, a quiénes van destinados, consejos prácticos...** 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](http://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.

Creador del programa: Operaciones Triangulares; análisis, gestión y operativa (más de 100 ediciones)

## 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 .

# Los Documentos en el Comercio Exterior

*Para que sirven, quién los elabora a quiénes van destinados, consejos prácticos...*

*Praticums 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.

## **Formación bonificable**

El importe de esta practicum puede ser totalmente bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

**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**