

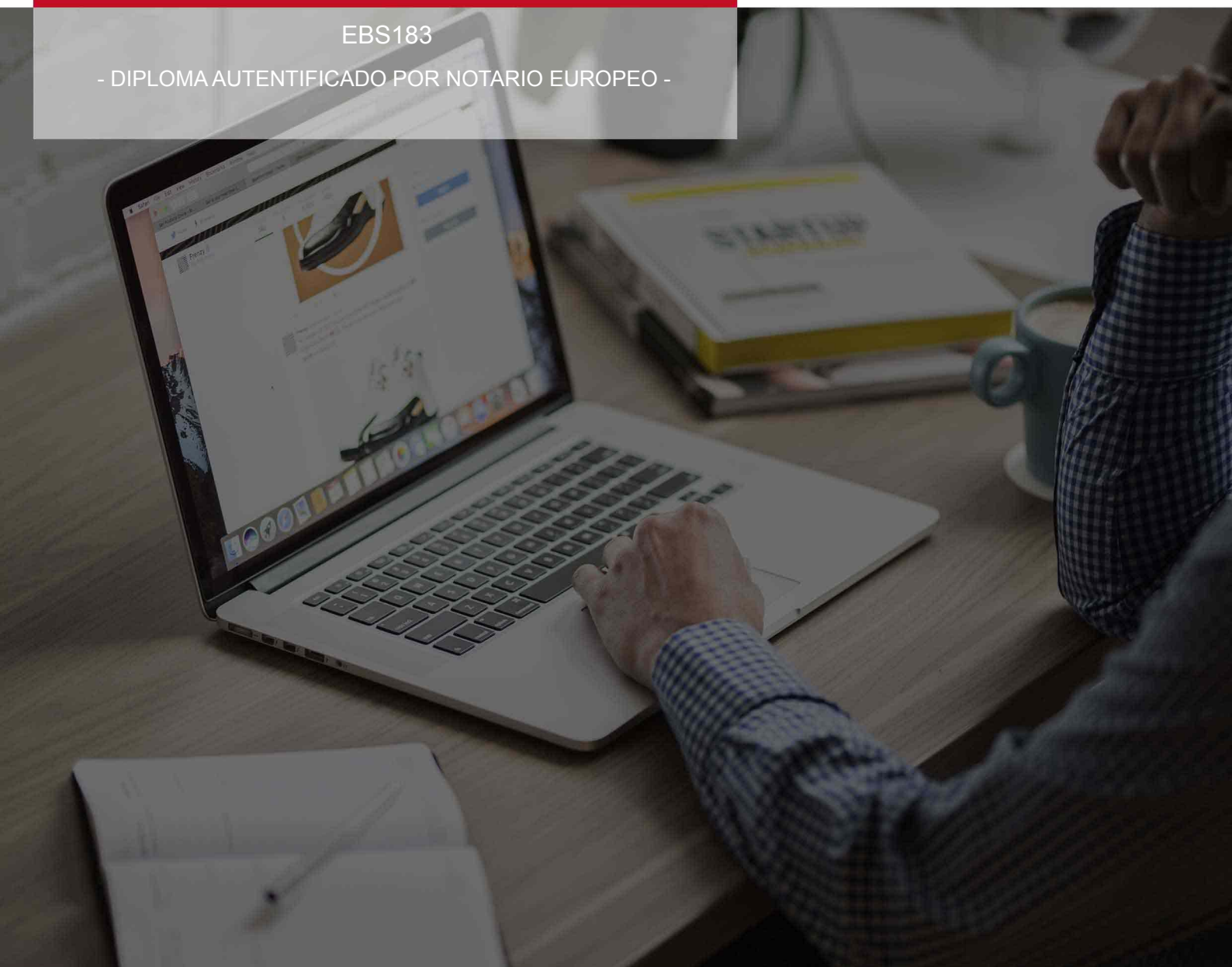
MÁSTER

MÁSTER COMERCIO INTERNACIONAL Y EXPORTACIÓN



EBS183

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Comercio Internacional y Exportación** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Con esta titulación, el alumno aprenderá a realizar una gestión administrativa y operativa de la compraventa internacional. Para ello, estudiará el marco económico, político y jurídico del comercio internacional, y además, se formará en el ámbito de la gestión de pedidos, elaboración de ofertas en comercio internacional y condiciones de la compraventa internacional. Por otro lado, con esta formación, el alumno conocerá el funcionamiento del sistema aduanero y adquirirá un conocimiento amplio en cuanto a normativa y clasificación arancelaria de las mercancías. Finalmente estudiará cómo gestionar la fiscalidad, los documentos y los impuestos.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
1500H



MODALIDAD
A DISTANCIA / ONLINE

*Ambas modalidades incluyen módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO

*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~3920€~~

VALOR ACTUAL: 980€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER COMERCIO INTERNACIONAL Y EXPORTACIÓN**”, de ELBS ESCUELA DE LIDERAZGO.

Los diplomas llevan el sello de **Notario Europeo** que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional. Además, dispone del reconocimiento **Cum Laude**. Este distintivo lo otorga Emagister a los centros educativos y escuelas de negocios, que hayan recibido la mejor valoración de los servicios formativos prestados por los estudiantes.

REDES SOCIALES

 www.facebook.com/escuelaelbs

 www.linkedin.com/company/elbs-escueladeliderazgo

 [@escuela_elbs_formacion](https://www.instagram.com/escuela_elbs_formacion)

 www.escuelaelbs.com

 [@ELBS_School](https://twitter.com/ELBS_School)

 www.escuelaelbs.com/blog

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional.
2. El sector exterior español.
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
4. Organismos Internacionales.
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
6. La Unión Europea.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias.
2. Barreras no arancelarias.
3. Medidas de defensa comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Información de comercio internacional.
2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
4. Gestión de la información de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
5. Control de clientes/proveedores internacionales.
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2. Oferta internacional.
3. Elementos de la tarifa de precios.
4. Presentación de la tarifa.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial.
2. Orden de pedido.
3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
4. Factura proforma.
5. Factura comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades.
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.

UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA ADUANERO Y LA NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto y función de las aduanas.
2. Territorio aduanero. Territorio Aduanero Comunitario.
3. Operadores.
4. Mercancías comunitarias y no comunitarias.
5. Derecho Aduanero.
6. Regímenes comerciales y administrativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS.

1. La tarifa aduanera.
2. La nomenclatura.
3. Arancel Integrado Comunitario. TARIC.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS.

1. Concepto de origen en el Código Aduanero Comunitario.
2. Criterios de atribución del origen en la Unión Europea.
3. Documentos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS.

1. Concepto de valor en aduana.
2. Condicionantes al valor en aduana de las mercancías.
3. Métodos de valoración.
4. Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea.
5. Documentos de declaración de valor en aduana.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS.

1. Importación. Despacho a libre práctica.
2. Despacho a consumo.
3. Exportación.
4. Regímenes económicos y/o suspensivos: concepto, concesión y funcionamiento.
5. Tránsito: concepto, regulación legal y funcionamiento.
6. Depósitos y zonas francas.
7. Reexportación, destrucción y abandono de las mercancías.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA DEUDA ADUANERA.

1. Composición.
2. Normativa aplicable.
3. Exigibilidad de la deuda aduanera.
4. Contracción y extinción de la deuda aduanera.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS.

1. Documento Único Administrativo, DUA.
2. Cumplimentación del DUA.
3. Presentación.
4. Documentos que deben presentarse junto al DUA.
5. Rectificación e invalidación de declaraciones.
6. Comprobación de las declaraciones.
7. Sistema estadístico, INTRASTAT.
8. Aplicación de Internet y del sistema de transmisión electrónica de datos.

UNIDAD FORMATIVA 3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Consideraciones generales de fiscalidad internacional.
2. Conceptos básicos de los impuestos.
3. Aplicaciones informáticas para la gestión fiscal de las operaciones de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR.

1. Conceptos básicos del IVA.
2. Tipos de operaciones sujetos a IVA.
3. El IVA en las operaciones intracomunitarias.
4. El IVA en las operaciones con terceros países. Importaciones.
5. El IVA en las operaciones con terceros países: Exportaciones.
6. El IVA en las operaciones especiales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTOS Y RÉGIMENES ESPECIALES.

1. Tipos de Impuestos Especiales.
2. Consideraciones generales sobre los impuestos especiales.
3. Gestión de los impuestos especiales a las operaciones de comercio exterior.
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

UNIDAD FORMATIVA 4. EL SEGURO DE MERCANCÍAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Conceptos: seguro, franquicia, prima, sobreprima, extorno, reaseguro, coaseguro.
2. Clasificación de los seguros en operaciones de comercio internacional.
3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño.
4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro.
5. Derechos y obligaciones de las partes.
6. Tipos de pólizas.
7. Duración de cobertura de la póliza: principio y fin de la operación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE.

1. Transporte por carretera.
2. Transporte por ferrocarril.
3. Transporte aéreo.
4. Transporte marítimo.
5. Seguro y garantía de contenedores: carta de garantía.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS.

1. Procedimiento de tramitación.
2. Liquidación de siniestros.
3. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos.
4. Previsiones a tomar en caso de siniestro.
5. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista.

PARTE 2. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS.

1. Definición y funciones del sistema financiero.
2. Los mercados financieros.
3. Los intermediarios financieros.
4. Los activos financieros.
5. Análisis de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO.

1. Equivalencia financiera de capitales: leyes financieras de capitalización y descuento.
2. Capitalización simple y capitalización compuesta.
3. Cálculo de: Tasa Anual Equivalente (TAE), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR).
4. Rentas financieras: concepto, elementos que intervienen, valor actual y valor final y aplicación.
5. Aplicaciones informáticas de gestión financiera.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Tipos de instrumentos: diferencias y similitudes.
2. Préstamo.
3. Sistemas de amortización de los préstamos.
4. Crédito.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN.

1. Créditos de pre-financiación.
2. Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento de pago.
3. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica.
4. Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa.
5. Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica.
6. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas.
7. Documentación.
8. Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN.

1. Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica.
2. Financiación de las importaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa.
3. Financiación de las importaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica.
4. Financiación de las operaciones de importación facturadas y financiadas en divisas:
5. Documentación.
6. Búsqueda de información sobre financiación de importaciones: fuentes físicas e informáticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Factoring.
2. Forfaiting.
3. Operaciones de compensación.
4. Financiación de operaciones triangulares.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL.

1. Programas de apoyo a la internacionalización.
2. Programas de apoyo a las inversiones exteriores.
3. Programas de apoyo de la Unión Europea.
4. El Crédito Oficial a la Exportación.
5. Apoyo financiero oficial de las Administraciones autonómicas y locales.
6. Cámaras de Comercio: Plan Cameral. Comités de cooperación empresarial.

UNIDAD FORMATIVA 2. ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIOS DE COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE DIVISAS.

1. Concepto y función del mercado de divisas.
2. Funcionamiento del mercado de divisas y operaciones más comunes.
3. El tipo de cambio.
4. El tipo de interés de la divisa
5. Referencias normativas sobre operaciones de compraventa de divisas y transacciones con el exterior.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO E INTERÉS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA.

1. El riesgo de cambio.
2. El Seguro de cambio.
3. Opciones sobre divisas.
4. Futuros sobre divisas.
5. Otros instrumentos de cobertura: Cuentas en divisas. Otros.
6. El riesgo de interés. Cobertura.
7. Utilización de herramientas informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos de cambio e interés.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTROS RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA.

1. Tipos de riesgo.
2. Seguro de crédito a la exportación.
3. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos.
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos.
5. Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos.

UNIDAD FORMATIVA 3. LICITACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras Multilaterales.
2. Tipos de licitaciones.
3. Principios de la licitación pública internacional.
4. Beneficios de la participación en licitaciones.
5. Licitaciones para contratos.
6. Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
7. Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
8. Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Detección y localización de licitaciones de interés.
2. Valoración de la licitación.
3. Estrategia de preparación de la propuesta.
4. Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
2. Preparación de la documentación del concurso.
3. Seguimiento de las ofertas consolidadas.

PARTE 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES.

1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional.
2. Condiciones de pago.
3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS).
4. Regulación de los medios de pago internacionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago.
2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso.
3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago.
4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL.

1. Factores a considerar en la elección.
2. Motivos de la elección.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Clasificación en función de.
2. Cheque bancario.
3. Orden de pago simple.
4. Orden de pago documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES.

1. Concepto.
2. Remesa simple.
3. Remesa documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto e importancia del crédito documentario.
2. Partes que intervienen.
3. Principales tipos de crédito documentario.
4. La carta de crédito.
5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento.
6. Potenciales riesgos del crédito documentario.
7. Ventajas.

8. Inconvenientes.
9. Coste.
10. Relación entrega de la mercancía-pago.
11. Las fechas en los créditos documentarios.
12. Documentación requerida por la entidad financiera.
13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Garantías bancarias: Concepto.
2. Clasificación atendiendo a su objeto:
3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante.
4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. UTILIZACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Legislación sobre comercio electrónico.
2. Tipos de pagos y cobros en internet.
3. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales.

PARTE 4. INGLÉS PROFESIONAL PARA COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés
2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional
2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación
4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional
5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.
2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.
3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.
5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

UNIDAD FORMATIVA 2. DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS

1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional
2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional
3. Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales
4. Documentación financiera y de medios de pago habituales
5. Pólizas de seguros de exportación/importación
6. Informes comerciales
7. Otros documentos comerciales en inglés
8. Usos habituales en la redacción de textos en inglés comercial
9. Ofertas y presentación de productos por correspondencia
10. Reclamaciones
11. Prorroga
12. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases
13. Faxes
14. Correos electrónicos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN INGLÉS DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES

1. La Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros
3. Liquidación de impuestos
4. Certificaciones y homologaciones internacionales.