

Máster en Comercio Exterior

POSTGRADO
BONIFICABLE

MCE Professional



ESNI
Business School

*Formando a Especialistas
en Comercio Exterior y Negocios Internacionales*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Máster en Comercio Exterior

MCE Professional

Los programas Máster 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 planificación, gestión y operativa de los procesos de internacionalización de las empresas y organizaciones.

La participación en un programa Máster aporta, entre otros valores, tres aspectos fundamentales: Un cambio en las actitudes desarrolladas hasta ese momento, la adquisición de conocimientos estructurados en disciplinas que se han adquirido mediante la práctica profesional cotidiana y también una mejora de las relaciones interpersonales.

¿Por qué un máster en comercio exterior?

La situación actual ha acentuado, aún más si cabe, la necesidad de las empresas a internacionalizarse; bien en la apertura de nuevos mercados o a la externacionalización parcial de los procesos productivos. Para todo ello, las empresas deben contar con verdaderos especialistas en el comercio exterior, capaces de desarrollar eficientemente los procesos necesarios y adecuados para llevar a cabo los objetivos de las empresas y organizaciones en los mercados internacionales.

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

Para que una operación 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.

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.

El aprendizaje que se obtiene genera nuevos hábitos que cada alumno irá incorporando a su vida profesional y a su vida personal. Realizar un programa de este tipo mejorará el conjunto de habilidades personales que facilitarán una mejor integración y posicionamiento en la organización en la que se trabaja.

Otro aspecto a abordar es que a lo largo del programa el participante adquiere conocimientos en disciplinas hasta ese momento desconocidas pero que en su trayectoria profesional ha visto en su entorno (finanzas, derecho, recursos humanos, marketing, logística, etc.) y se hace necesario obtener una base teórico-práctica importante y desde un enfoque diferente al estudiado hasta ahora, más próximo a la realidad empresarial y en el que la participación, la exposición de las ideas, el contraste y el debate con las ideas de los demás participantes provenientes de otras disciplinas, experiencias y culturas le permitirán adquirir unos criterios y una metodología para diseñar nuevas formas de participación en la empresa.

Objetivos del curso

Formar a Especialistas 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.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI

Campus Virtual

Los programas presenciales utilizan el campus virtual, el Aula Global, como espacio de continuidad entre las sesiones presenciales. El campus, como entorno virtual de aprendizaje, ofrece múltiples recursos para facilitar la comunicación, el acceso a la información y la entrega de actividades.

El Aula Global del programa será el espacio donde los participantes encontrarán la documentación de las asignaturas, donde podrán consultar las actividades a realizar y hacer la entrega online, consultar las calificaciones y acceder a los calendarios del programa. Asimismo, el Aula Global permite acceder a diferentes espacios de comunicación.

El Aula Global será el espacio donde acceder a toda la información relevante para el seguimiento del programa.

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 ventas al exterior como de compras del exterior.

En todos los casos se deberá acreditar una experiencia profesional mínima de dos años en actividades de carácter internacional.

Programa

1. Política comercial y organismos internacionales

1. Conceptos básicos de economía. La teoría del comercio internacional.
2. La globalización y la internacionalización de la economía mundial.
3. La economía española en el contexto mundial.
4. La OMC y la liberalización del comercio mundial.
5. La creciente política de bloques.
6. Los organismos internacionales: FMI, Banco Mundial.
7. La ONU. Antecedentes y estructura.
8. La UE y sus políticas estructurales.
9. La cooperación internacional.

2. Gestión inteligente de los Incoterms

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. El momento de entrega de los 11 términos de la versión 2010.
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.
14. Escandallo de costes para la exportación.

3. 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. Unidades de carga aérea.
8. Transporte internacional terrestre: LOTT y ROTT. La Ley de Contratación del Transporte Terrestre. El Convenio CMR. Convenios TIR y TIF. Las Cartas de Porte CMR y CIM. Costes. Cálculo del precio del transporte.
9. El transporte de mercancías en la UE; el SSS
10. Transporte Intermodal: Transporte combinado. Transporte multimodal. Regulación Internacional . EL FBL.
11. Documentos en el transporte internacional: FCR, FWT y FCT.
12. Transportes especiales: ADR, Mercancías perecederas. Unidades de carga isotérmicas.
13. El embalaje, la unificación de la carga y las unidades de carga.
14. El transporte en contenedor
15. La responsabilidad del porteador en el transporte internacional.
16. Principios básicos del seguro en el transporte internacional.

4. Procedimientos Aduaneros y Tributarios del Comercio Exterior

1. La Aduana: Finalidades.
2. El Representante Aduanero
3. Concepto de Unión Aduanera. La UE como Unión Aduanera.
4. Uniones Aduaneras en el mundo
5. Derecho Aduanero Comunitario
6. El Código Aduanero Comunitario.
7. Política Comercial y Aduanera de la UE
8. Economía arancelaria: suspensión temporal del arancel, contingentes y límites máximos arancelarios, derechos antidumping y antisubvención.
9. Régimen comercial
10. El Valor en Aduana. Métodos de valoración. La declaración de valor.
11. El TARIC: Código TARIC. Nociones básicas de clasificación arancelaria. Derechos arancelarios: ad valorem; específicos; mixtos; compuestos.
12. El Origen de las mercancías: La importancia del origen. Criterios y métodos de origen. El origen en el Código Aduanero Comunitario. Declaración del origen.
13. Destinos Aduaneros: La Exportación. La Reexportación. La Zona Franca y el Depósito Franco. La Libre Práctica. La importación a consumo, El Tránsito. El Depósito Aduanero. Perfeccionamiento Activo y Pasivo y la Importación Temporal.
14. El proceso del despacho de aduanas en la UE.
15. Liquidación de los impuestos a la importación.
16. El INTRASTAT y el Modelo recapitulativo 349

5. 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.

6. Role play

Durante el curso se propondrá diferentes situaciones de operaciones de exportación e importación, donde de forma grupal los alumnos deberán asumir los roles establecidos para su resolución.

7. Prestaciones transfronterizas de servicios, representación fiscal y recuperación de iva extranjero.

1. El IVA en el Comercio Internacional. Conceptos clave.
 - 1.1. Definición de empresario o profesional
 - 1.2. Definición de establecimiento permanente
 - 1.3. ¿Qué es la inversión del sujeto pasivo?
 - 1.4. ¿Qué es el Paquete IVA?
 - 1.5. Cambios legislativos recientes en España
 - 1.6. El Libro Verde de IVA
- 2 Prestaciones transfronterizas de servicios.
 - 2.1. Reglas de localización del hecho imponible
 - 2.2. Sujeto pasivo: la inversión del sujeto pasivo.
 - 2.3. Facturación de las operaciones con inversión del sujeto pasivo.
 - 2.4. Facturación de las operaciones localizadas fuera del territorio de aplicación.
 - 2.5. Registro contable de las operaciones con inversión del sujeto pasivo.
 - 2.6. Deducción de las cuotas soportadas.
 - 2.7. Registro contable de las operaciones localizadas fuera del territorio de aplicación.
3. Representación fiscal y recuperación de IVA internacional
 - 3.1. Representación fiscal y registro de IVA:
 - 3.1.1. Concepto de representación fiscal.
 - 3.1.2. Concepto de registro de IVA.

3.2. Recuperación de IVA internacional:

3.2.1. Concepto de recuperación del IVA internacional.

3.2.2. Procedimiento para la recuperación del IVA de empresarios o profesionales establecidos en el territorio de aplicación del Impuesto, Islas Canarias, Ceuta y Melilla (art. 117 bis LIVA).

3.2.3. Procedimiento para la recuperación del IVA de empresarios o profesionales no establecidos en el territorio de aplicación del Impuesto, Islas Canarias, Ceuta y Melilla (art. 119 y 119 bis LIVA).

3.2.4. Novedades comunitarias en la recuperación del IVA internacional.

8. Medios 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 Crédito 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. Las garantías internacionales y las Stand by.

6. Mercado de divisas. Estructura y funcionamiento.

7. Concepto de riesgo de cambio: Características generales.

8. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio: Seguro de cambio. Opciones sobre divisas: Concepto. Tipo y clase de opciones.

9. Financiaciones especiales: Factoring de exportación. Forfaiting de exportación. Leasing de exportación. Projecte finance.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. Operaciones triangulares.

1. Concepto de Operación Triangular.
2. Las que parecen pero no son: Operaciones asimiladas a la exportación (el DA). Operaciones donde A y B están en España. Operaciones donde A y C están en un Estado miembro. La figura del DDA.
3. La gestión del Incoterm, elemento crucial para opacar.
4. La gestión de los documentos: Factura comercial, documento de transporte; documento de origen.
5. Los créditos transferibles y back to back.
6. Operaciones triangulares intracomunitarias.
7. Operaciones triangulares extracomunitarias.

13. 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.

14. Marketing digital.

1. Introducción a las tecnologías de la información
2. Internet y e-business
 - 2.1 Factores clave para que un proyecto triunfe en Internet
 - 2.2 Creación de un plan de acción
 - 2.3 Creación de un presupuesto
 - 2.4 Cuadro de mandos
3. Internet y comercio internacional
 - 3.1 Definición, características y proceso de localización de mercados virtuales
 - 3.2 Planificación de una investigación internacional
 - 3.3 Fuentes de información primarias y secundarias
 - 3.4 Portales y marketplaces
 - 3.5 Búsqueda de información de un país de destino
4. Marketing en Internet
 - 4.1 Marketing vs e-marketing
 - 4.2 Objetivos y herramientas publicitarias
 - 4.3 Publicidad en buscadores y herramientas de promoción

15. Proyecto final máster.

Se deberá realizar un plan de internacionalización de la empresa o bien, un estudio tesina de la actualidad internacional y su implicación en los negocios internacionales.

Máster en Comercio Exterior

MCE Professional

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (80% de asistencia, controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el **Máster en Comercio Exterior (Professional)** otorgado por ESNI Business School.

Menciones especiales

ESNI Business School premia el esfuerzo de sus alumnos con dos Menciones Especiales:

- La otorgada al alumno mejor valorado cualitativa y cuantitativamente por el Claustro de Profesores y la Dirección del curso de ESNI.
- Por otro lado, ESNI Business School también otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto final máster. Para ello, se valora la originalidad del trabajo, la dedicación, la presentación y por supuesto la posible aplicación en la vida real del Proyecto.

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 Business School se reserva el derecho de adjudicar dicha plaza a otros candidatos sucesivos. El abono de la reserva fuera de plazo sólo se admite en el caso de que los estudios solicitados dispongan de plazas vacantes.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- Fotocopia de los títulos/diplomas
- 2 fotografías 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.

Consultor y Formador en Comercio Exterior. 27 años de experiencia.

Diplomado en Ciencias Empresariales por la UB.

Postgrado y Master en Comercio Exterior por el CEDEIN (Centro de Economía Internacional).

Diplomado en Dirección de Marketing por EAE (Escuela de Administración de Empresas).

rino@esni.es

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 Máster en Comercio Exterior, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Máster en Dirección en Comercio Exterior y Marketing Internacional (Executive)
- Máster en Negocios Internacionales con Países Musulmanes (Executive).
- Máster en Negocios Internacionales con Países Emergentes (Executive).
- Máster en Negocios Internacionales con Países Asiáticos (Executive).

Duración

El Máster en Comercio Exterior (Profesional) contempla la realización de 60 créditos ECTS*.

* 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.

Periodo lectivo

De octubre a julio

Sesiones

Lunes, martes, miércoles y jueves de 18:45 a 21:45 horas.