
DIPLOMADO INTERNACIONAL: “TÉCNICO ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR”

**Mayo – Junio – Julio – Agosto - Septiembre 2017
Quito, Guayaquil
Ecuador**

¿Por qué participar?

El Centro de Entrenamiento Gerencial **CEG-FEDEXPOR** en alianza con **ESNI** Estudio Superior en Negocios Internacionales de España, buscan formar profesionales que desarrollen su actividad en los negocios internacionales y áreas afines, acompañándolos durante todo el proceso con una excelente formación práctica proporcionando los conocimientos técnicos y operativos necesarios para afrontar con éxito todas las contingencias que se presentan en el proceso del Comercio Exterior de una empresa, dotando de herramientas en: *Contratación Internacional, Operatividad Bancaria, INCOTERMS, Transporte Internacional, Operativa Aduanera, Documentos del Comercio Exterior, Tecnología de la información, etc.*

No basta con comprar y vender; el Comercio Exterior como actividad profesional requiere de las técnicas para ofrecer un valor añadido al cliente, diferenciándonos de la competencia y aumentando las expectativas de ventas. En el Centro de Entrenamiento Gerencial CEG-Fedexpor te ofrecemos formación de primer nivel, conviértete en un profesional del comercio exterior.

Objetivo General:

- Formar Técnicos Especialistas en el manejo del Comercio Exterior de su empresa.

Objetivos Específicos:

- Obtener una visión lógica y ordenada del proceso de importación y exportación;
- Complementar los documentos necesarios para llevar a cabo una importación y exportación de manera eficiente;
- Profundizar las claves del manejo de la Gestión Aduanera;
- Llevar a cabo la contratación del transporte internacional bajo parámetros de máxima eficiencia;
- Conocer a profundidad la operativa de los Incoterms y las formas de pago internacional;
- Desarrollar los conocimientos imprescindibles para interpretar y gestionar un crédito documentario y una contratación internacional;
- Conocer las herramientas para la búsqueda de información, en el desarrollo de un estudio de mercado exterior, en Internet.

DIPLOMADO INTERNACIONAL
Técnico Especialista en Comercio Exterior

ceg | centro de
entrenamiento
gerencial
FEDEXPOR
APRENDE • CRECE • EXPORTA

ESNI
Business School

Para mayor
información
click aquí
100
HORAS

www.fedexpor.com

@fedexpor
Federación Ecuatoriana de Exportadores

Programa:

Módulo 1: “Operativa Bancaria, Formas de Pago Internacional y Riesgo de Cambio” (14horas)

Experto: **Alberto Rino (España)**

Temario:

- Entidades financieras del Comercio Exterior;
- Funciones de las entidades bancarias;
- Productos bancarios para empresas exportadoras e importadoras;
- Compañías de seguro y de Factoring;
- Medios de Pago Internacionales;
- Introducción: Variables para la elección de la forma de pago;
- Formas de pago simple;
- Formas de pago documentarias: las cobranzas y la carta de crédito;
- La carta de crédito:
 - Ventajas e inconvenientes;
 - Gestión y operativa de la carta de crédito:
 - Rol y partes que intervienen;
 - Recepción y solicitud de modificación de la carta de crédito.
 - Documentos en la carta de crédito:
 - Presentación de documentos: documentos conformes y no conformes.
- Concepto de riesgo de cambio: características generales;
 - Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio:
 - Seguro de cambio;
 - Opciones sobre divisas: concepto, tipo y clases de opciones.
- Taller práctico.

Módulo 2: “Los Documentos en el proceso de Exportación e Importación”

(6 horas)

Experto: **Alberto Rino (España)**

Temario:

- Factura proforma y factura comercial;
- El Packing List;
- Los Documentos del Transporte Internacional:
 - Bill of Lading vs Sea Waybill; master, House y BL Express;
 - Air Waybill;
 - La carta de Porte por Carretera;
 - FIATA Bill of Lading vs FIATA Waybill.
- Los Documentos de Origen de las mercancías:
 - Con países de la CAN;
 - Con países de Mercosur;
 - Con terceros países;
 - Con países de la Unión Europea.
- El DAE de Exportación;
- El DAI de Importación;
- Otros Certificados en el Comercio Exterior.

Módulo 3: “Operativa Aduanera en el Comercio Exterior” (15 horas)

Experto: **Erika Antón (Ecuador)**

Temario:

- Introducción: Normativa aduanera ecuatoriana, normativa andina y acuerdos comerciales vigentes
- Finalidades de la Aduana
- Conceptos básicos en las operaciones aduaneras

- Introducción de las mercancías a un destino aduanero
- Declaración aduanera de importación
- Documentos de acompañamiento y de control previo,
- Aforo
- Aplicación de beneficios tributarios, cálculo de tributos al comercio exterior con uso de Ecuapass, liberación de impuestos por normas de origen.
- Modelo de exportaciones vigente
- Presentación de la DAE y regularización de exportaciones
- Aplicación de nuevas figuras en Comercio Exterior: Representante RACE y Operador Económico Autorizado para los exportadores.
- Aplicación y Uso de los regímenes aduaneros ecuatorianos
- Tramitación en Aduana por Régimen Aduanero para la suspensión de impuestos.
- Régimen Sancionatorio
- Consideraciones para el Control Aduanero Posterior aplicado por SENAE.

Módulo 4 On Line: “Operaciones Internacionales y su Entorno” (8 horas)

Experto: **Alberto Rino (España)**

Temario:

- La empresa ante el proceso del Comercio Exterior;
- Operaciones con la CAN y Terceros países;
- Barreras y Riesgos en el Comercio Exterior;
- Información de Mercados Exteriores;
- Tendencias y Perspectivas de la Economía Mundial;
- Bloques Económicos: evolución y características;
- Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización de la empresa.

Módulo 5: “Contratación Internacional” (14 horas)

Experto: *Por Confirmar* **

Temario:

- Introducción;
- Requisitos básicos del contrato;
- Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles;
- Factores de Riesgo en la Contratación Internacional;
- Aspectos claves en los Contratos Internacionales;
- Elección del Contrato;
- Aspectos clave en la negociación del contrato de compraventa;
- Redacción del Contrato:
 - Redacción de las cláusulas precisas;
 - Sistemas Jurídicos.
- El Contrato de compraventa Internacional y el Convenio de Viena;
- El Contrato de Agencia Internacional;
- El Contrato de Distribución Internacional.

Módulo 6: “Transporte Internacional de las Mercancías” (15 horas)

Experto: Carlos Moscoso (Ecuador)

Temario:

- **Gestión Logística de la Distribución Física Internacional**
 - Actividades logísticas claves
 - La logística en el transporte de mercancías
- **La Figura en el transporte Internacional**
 - Origen e Importancia del transporte
 - Teoría del transporte y su evolución

- **Principales actores del transporte**
 - Operadores portuarios
 - Agenciamiento Naviero
 - Armadores
 - Agente General de Contenedores
 - Elementos de servicios relacionados al transporte
- **Clasificación Internacional de carga**
 - Carga General
 - Carga Contenerizada
 - Cargas Refrigeradas
 - Cargas Breakbulk
 - Cubicaje
- **Factores de Estiba**
 - Operaciones Marítimas
 - Operaciones Aéreas
 - Costeo de Operaciones y ejercicios
- **Transporte Marítimo**
 - Composición del Mercado
 - Servicios marítimos.
 - Service Modes
 - Tipos de embarcaciones
 - Costeo y servicios de Operaciones Marítimas
- **Contenerización dentro de las Operaciones de Transporte**
 - Tipos y Características
- **Transporte Aéreo**
 - Marco General y legal
 - Tipos de aviones

- Regulación Internacional
- **Transporte Terrestre**
 - Marco General y legal
 - Características
- **Procesos de Seguridad en el transporte**

Módulo 7 On Line: “Tecnología de la información” (8 horas)

Experto: **Victor de Francisco (España)**

Temario:

- Internet y la empresa exportadora;
- Sistemas de búsqueda de información;
- Internet como herramienta de promoción comercial;
- Comercio Electrónico.

Módulo 8: “La Base de la técnica del Comercio Exterior; Los Incoterms”

(15 horas)

Experto: **Alberto Rino (España)**

Temario:

Iniciación

- Qué son los INCOTERMS;
- Qué aspectos regulan los INCOTERMS;
- Presentación de los 11 términos INCOTERMS;
- La transmisión de la responsabilidad de cada uno de los 11 términos INCOTERMS;
- Análisis de cada término: Momento de entrega, Costos, Documentación;
- Confección de una oferta internacional;
- Qué son los Incoterms;

- El Porqué de los Incoterms;
- Aspecto contractual de los Incoterms;
- Problemas que resuelven los Incoterms. ¿Qué pasa con la titularidad de la mercancía?;
- Aclaraciones previas en la versión 2010;
 - Cobertura del seguro;
 - Gastos de manipulación en la terminal;
 - Documentos de entrega.
- Variables de elección de los Incoterms;
- La importancia, o no, de especificar la versión;
- Los Incoterms y la cadena logística del comercio exterior;

II. Incoterms 2010:

- Incoterms 2010 versus Incoterms 2000;
- Clasificación de los Incoterms 2010 en grupos. La importancia de tener un apellido:
 - Grupo E (EXW);
 - Grupo F (FAS, FCA, FOB);
 - Grupo C. (CFR, CPT, CIF y CIP);
 - Grupo D (DAT, DAP y DDP).
- Clasificación de los Incoterms según el medio de Transporte:
 - Los Incoterms polivalentes. Cuándo utilizarlos;
 - Los Incoterms marítimos;
 - Incoterms que deberían utilizarse con contenedores.
- Clasificación según quién paga el transporte principal;
- Incoterms versus Régimen de carga: grupaje, completo, convencional.

III. Momento de entrega de los Incoterms 2010:

- Aclaraciones del concepto "entrega" para vendedor y comprador;
- La transferencia de riesgos y costes relativos a la mercancía;

- Momento de entrega del EXW, teoría y práctica. Problemática operativa y fiscal;
- Momento de entrega del FCA teoría y práctica:
 - Variantes del FCA. Sacar el máximo provecho a la ductilidad del FCA.
- Momento de entrega del FAS, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles;
- Momento de entrega del FOB, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles. FOB estibado:
 - Quién ha de poseer el Bill of Lading en una venta FOB
- Momento de entrega del CFR, teoría y práctica. Régimen convencional y graneles;
- Momento de entrega del CIF, teoría y práctica. La gestión del seguro;
- Momento de entrega del CPT, teoría y práctica:
 - Variantes del CPT. Cómo especificar el momento de entrega.
- Momento de entrega del CIP, teoría y práctica:
 - Variantes del CIP. Cómo especificar el momento de entrega.
- Momento de entrega del DAP (Point), teoría y práctica;
- Momento de entrega del DAT, teoría y práctica. Qué debemos entender por Terminal;
- Momento de entrega del DAP (Place), teoría y práctica. La cláusula temporal;
- Momento de entrega del DDP, teoría y práctica:
 - Variante fiscal del DDP.

III. Incoterms 2010 versus Documentos:

- Los documentos obligatorios del vendedor en cada término de Incoterms. No más confusión;
- Los documentos que el comprador podrá solicitar al vendedor en cada término de Incoterms.

IV. Gestión y operativa avanzada de los Incoterms 2010

- Incoterms versus medios de pago. No corramos riesgos innecesarios:
 - El EXW y los medios de pago; simples o documentarios;

- Los términos F y los medios de pago; simples o documentarios;
- Los términos C y los medios de pago; simples o documentarios;
- Los términos D y los medios de pago; simples o documentarios.
- Incoterms versus control de la operación. Valor añadido;
- Incoterms versus operación intracomunitaria, extracomunitaria o triangular. A cada uno lo suyo;
- Incoterms versus competitividad. Ser o no ser.;
- El Incoterm y la comisión del agente comercial;
- Qué costes han de imputar los transitorios y consignatarios en cada uno de los Incoterms.

Reglas de oro de los Incoterms 2010

- Las Reglas de Oro de los Incoterms son el compendio de normas imprescindibles en el uso correcto de los términos de venta que recogen los Incoterms, con la finalidad de que el vendedor y comprador obtengan la mayor seguridad en la compraventa internacional.

Módulo 9: “Role Play” (5 horas)

Experto: **Alberto Rino (España)**

Práctica final del curso donde se propondrá diferentes situaciones de operaciones del comercio exportar, donde de forma grupal los alumnos deberán asumir los roles establecidos para su resolución.

Expertos Internacionales:

D. Alberto Rino (España).- *DIRECTOR DE PROGRAMAS DE ESNI BUSINESS SCHOOL:*



Impartiendo formación en comercio exterior (máster, postgrados, cursos técnico y especialización, monográficos y seminarios) desde enero de 1997 hasta la actualidad en más de 25 Cámaras de Comercio en España; Universidades, Escuelas de Negocios, y más de 20 In Company, en las áreas de Incoterms, Transporte Internacional, Gestión Aduanera, Negociación Internacional, Riesgos a la Exportación, Financiación Internacional y Operaciones Triangulares. Ex-responsable del Servicio de

Consultoría Internacional online CASCE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.

Estudios:

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).

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona.

Experto:

D. Victor de Francisco (España).- *RESPONSABLE DE LOS PROGRAMAS DEL ÁREA DE LA NUEVAS TECNOLOGÍAS RELACIONADAS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS:*



Es profesor de cursos y seminarios de Comercio Internacional y Marketing Internacional, relacionados con el mundo de Internet, en más de 30 organismos, como Cámaras de Comercio, patronales, y universidades, entre ellas la Universidad de Barcelona.

Actualmente es el Director del Máster en Marketing Digital Internacional de la Escuela de Comercio Internacional (ESCI), Pompeu Fabra. Fue el primer profesional autorizado por Google

para impartir los seminarios oficiales de Google AdWords en España.

A nivel empresarial es el director REEXPORTA, consultoría estratégica que ha desarrollado más de 200 proyectos en Internet, en más de 20 países desde el año 2004.

Estudios:

Licenciado en Empresariales especialidad Management Internacional.

Máster en Finanzas y Máster en Internet Management por el ICT.

Expertos Nacionales:

Ing. Erika Antón (Ecuador).-

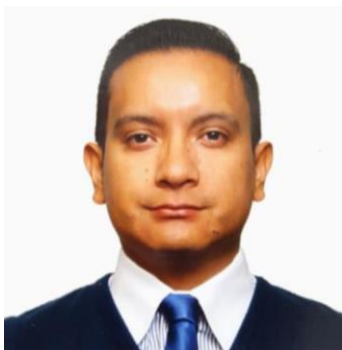


Asesora empresarial con 15 años de experiencia en temas de comercio exterior, aduanas y mejora continua. Laboró 10 años en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, ocupando cargos como Jefe Nacional de Normativa Aduanera, Directora Distrital de Guayaquil, Jefe de Operaciones en Cuenca, Analista de Procesos y Proyectos, revisora de auditorías, con amplia experiencia en temas operativos aduaneros, mejora de procesos e implementación de sistemas, participó además en varios proyectos para mejora de los procesos de exportaciones, implantación de sistemas de regímenes especiales y de control de inventarios de depósitos.

Estudios:

- Ingeniera Comercial y Empresarial
- Magíster en Administración de Empresas

Ing. Carlos Moscoso (Ecuador).-



Especialista en operaciones y gestión de puertos, tráfico de mercancías por la vía marítima, comercio exterior y transporte internacional. Su experiencia laboral ha permitido optimizar procesos del área de Logística.

Ha dictado capacitaciones por varios años a importadores y exportadores, a su vez, se desempeña como Docente Universitario en la Escuela de Comercio Exterior y Negocios Internacionales UTE y UDLA

Estudios

- Ingeniero en Comercio Exterior e Integración (Universidad Tecnológica Equinoccial - UTE)
- Master en Administración y Gestión Portuaria (Universidad de Valparaíso)

Fechas y Horarios:

GUAYAQUIL			
MODULO	FECHA	HORARIO	HORAS
Primero y Segundo	Miércoles 10 de mayo	08H00 a 18H00	20
	Jueves 11 de mayo	08H00 a 18H00	
Tercero	Martes 6 de junio	08H00 a 18H00	15
	Miércoles 7 de junio	08H00 a 14H00	
Cuarto	ONLINE		8
Quinto	Martes 4 de julio	08H00 a 18H00	14
	Miércoles 5 de julio	08H00 a 13H00	
Sexto	Viernes 4 de agosto	08H00 a 18H00	15
	Sábado 5 de agosto	08H00 a 14h00	
Séptimo	ONLINE		8
Octavo y Noveno	Lunes 4 de septiembre	08H00 a 18H00	20
	Martes 5 de septiembre	08H00 a 18H00	

QUITO			
MODULO	FECHA	HORARIO	HORAS
Primero y Segundo	Viernes 12 de mayo	08H00 a 18H00	20
	Sábado 13 de mayo	08H00 a 18H00	
Tercero	Martes 6 de junio	08H00 a 18H00	15
	Miércoles 7 de junio	08H00 a 14H00	
Cuarto	ONLINE		8
Quinto	Jueves 6 de julio	08H00 a 18H00	14
	Viernes 7 de Julio	08H00 a 13H00	
Sexto	Miércoles 2 de agosto	08H00 a 18H00	15
	Jueves 3 de agosto	08H00 a 14h00	
Séptimo	ONLINE		8
Octavo y Noveno	Jueves 7 de septiembre	08H00 a 18H00	20
	Viernes 8 de Septiembre	08H00 a 18H00	
Inscripciones:			
Anna María Quintero amquintero@fedexpor.com 02 3731 130 ext.:111			
Martín Solís msolis@fedexpor.com 02 3731 130 ext.:110			