



CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR

Cada año se hace más patente la importancia de las relaciones internacionales y el comercio exterior. Por ello, el objetivo del curso de TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR de IMAFE es dar una formación práctica en Comercio Internacional a todas aquellas personas interesadas en desarrollar su carrera profesional en este área de gran demanda empresarial y con grandes perspectivas de futuro.



DIRIGIDO A:

El enfoque global del programa hace de este curso una herramienta ideal para empresarios, directores de exportación, directores comerciales, estudiantes, profesores, consultores, empresas auxiliares, así como para todos aquellos que deseen desarrollar un negocio internacional.

OBJETIVOS:

1. Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo de las Relaciones Internacionales y del Comercio Exterior, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.
2. Conocer perfectamente 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, ...)
3. Realizar los trámites de import & export, gestionar los documentos habituales en este tipo de operaciones, así como entender perfectamente los Incoterms (FOB, CIF, etc.). Conocer el funcionamiento de las aduanas en general (y en particular de la Unión Europea), de la logística internacional, de los medios de transporte internacional (marítimo, carretera, avión, ferrocarril y multimodal) así como el embalaje, etc.
4. Dominar los medios para cobrar las exportaciones y pagar las importaciones, haciendo especial énfasis en los créditos documentarios. También se analizan los mercados de divisas y los riesgos del comercio exterior y sus mecanismos de cobertura así como las diferentes modalidades de la financiación internacional.
5. Saber manejar los contratos internacionales
6. Dotar al alumno de la capacidad para elaborar un plan de expansión internacional.

TITULACIÓN

IMAFE, Instituto para la Formación y Empleo, expedirá el TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR, a aquellos alumnos que hayan superado los controles parciales y evaluación final.



TUTORIAS:

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 muy individualizada, para ayudar a cada persona en sus dudas o dificultades. Esto implica que, en muchas ocasiones, los profesores y profesoras que operan en este marco llegan a conocer mejor a sus alumnos y alumnas que en un sistema tradicional, generalmente masificado, donde las relaciones tutoriales son escasas.

Las tutorías del Curso puede efectuarlas por teléfono, carta, correo electrónico, fax y entrevista personal.

BOLSA DE TRABAJO

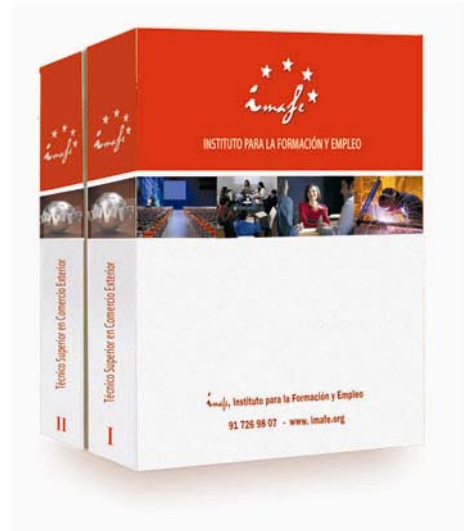
El objetivo de éste departamento es promover y gestionar la incorporación de sus alumnos al mercado laboral. En el momento de formalizar la matrícula, el alumno deberá entregar CV y fotografía reciente para ser gestionado en la Bolsa de Trabajo. A lo largo del curso, el alumno tendrá la oportunidad de renovar su CV y recibir asesoramiento sobre procesos de selección en los que esté participando o vaya a participar.

MANUALES DE ESTUDIO

El Material de Estudio se entrega en **carpetas** de hojas recambiables que favorecen la actualización y revisión de los contenidos y facilita el manejo y consulta del material en cualquier momento.

Las unidades didácticas están perfectamente estructuradas con una redacción clara procurando resaltar las palabras o frases que permiten asimilar más fácilmente lo fundamental y con numerosos ejemplos y casos prácticos resueltos.

los materiales didácticos están orientados a favorecer la autonomía, despertar la curiosidad por la materia, motivar el estudio y mantener la atención, relacionar la experiencia y los



PROGRAMA

MÓDULO 1. CALIDAD. NORMATIVA INTERNACIONAL.

TEMA 1: EVOLUCIÓN Y CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CALIDAD. Los puntos DEMING. la mejora continua de DEMING.

TEMA 2: NORMAS DE LA SERIE ISO 2000. Normas de referencia del sistema de gestión de la calidad. ISO 9001:2000. Estructura documental de la ISO 9001:2000. Manual de calidad. procedimientos. Costes de calidad. Análisis comparativo ISO 9001:1994; ISO 9001:2000

TEMA 3: GESTIÓN DE LA CALIDAD TOTAL. Modelos de gestión de la calidad total. Modelo americano y modelo europeo. Gestión por procesos. gestión con datos. Mejora continua e innovación.

TEMA 4: EFQM y METODOLOGÍAS DE MEJORA. Norma ISO 9001:2000 y 14001:1996. Gestión de procesos. Gestión del conocimiento. QFD. Quality function Deployment. Reingeniería de procesos. Benchmarking. Seis Sigma.

TEMA 5: LA NORMALIZACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR. exterior. Homologación y acreditación. Sistemas de certificación. Legislación española sobre N+H+C. Política comunitaria de eliminación de barreras técnicas al comercio.

MÓDULO 2. TRANSPORTE Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

TEMA 1: EL SISTEMA LOGÍSTICO INTERNACIONAL. Política europea de transportes.

TEMA 2: EL LEGUAJE DE TRANSPORTE. Actores del transporte intermodal. Unidades de transporte. Infraestructuras. Vehículos y equipos

TEMA 3: TIPOS DE TRANSPORTES. Protección física de la mercancía. Envase, embalaje, manipulación y almacenamiento. Transporte marítimo. Elementos. Documentos del transporte marítimo. Jurisprudencia sobre transporte marítimo. Importación y exportación. El flete. Seguro marítimo de mercancías. Transporte aéreo. Características. Elementos. Documentos del transporte aéreo. Jurisprudencia (convenios internacionales). El flete. Seguros en el transporte aéreo. Transporte por carretera. Elementos. Documentos del transporte por carretera. Jurisprudencia. Tipos de contratación. Transporte ferroviario. Elementos. Documentos del transporte ferroviario. Jurisprudencia. Transporte multimodal.

TEMA 4: INCOTERMS. Modo de transporte. Operadores logísticos.

TEMA 5: LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE EN LA EMPRESA. Actividades estratégicas. Requerimientos del transporte. Elaboración de documentos. Organización del transporte a larga distancia. Coberturas de seguros.



MÓDULO 3. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

TEMA 1: INTRODUCCIÓN A LA FINANCIACIÓN INTERNACIONAL. Concepto de divisa y tipo de cambio. Los riesgos en comercio exterior. Introducción. Tipos de riesgo y cobertura. Los incoterms. Concepto. Tipos de incoterms.

TEMA 2: FINANCIACIÓN DE OPERACIONES. Documentos mercantiles del comercio exterior. Alternativas financieras. Modalidades de financiación

TEMA 3: MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES. Transferencia bancaria o orden de pago. Concepto. Ejemplo practico. Cheque simple. Concepto. Ejemplo practico. Remesa simple. Concepto. Ejemplo practico. Remesa documentaria. Concepto. Ejemplo practico. Crédito documentario. Concepto. Tipos de crédito documentario. Ejemplo practico.

TEMA 4: FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES CON APOYO OFICIAL. Créditos FAD. Concepto. Tipos de crédito Fad. Caso práctico. Crédito oficial a la exportación. Concepto. Tipos de crédito. Caso práctico. Créditos mixtos.

MÓDULO 4. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

TEMA 1: CONTRATACIÓN. Introducción. Requisitos básicos del contrato. Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles. Aspectos fiscales de los contratos internacionales. Factores de riesgo en la contratación internacional. Elementos de la negociación internacional. Aspectos clave en los contratos internacionales. Principales actores en la negociación internacional. 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. Otros tipos de Contrato. Régimen Jurídico de las Inversiones Españolas en el exterior.

TEMA 2: UNIÓN EUROPEA E INSTITUCIONES COMUNITARIAS I. Integración. Fuentes. Ordenamiento e Instituciones Comunitarias. La Constitución Europea. Derecho de la Competencia.

TEMA 3: UNIÓN EUROPEA E INSTITUCIONES COMUNITARIAS II. El mercado interior. La libre circulación de trabajadores. El derecho de establecimiento. La libertad de prestación de servicios. La política social comunitaria. La unión económica europea y monetaria (UEM). Propiedad Industrial e Intelectual.

TEMA 4: DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO. Estructura institucional. Conflictos internacionales. Regulación jurídica del tráfico externo. Reenvío. Competencia judicial internacional. Régimen del proceso civil con elemento extranjero y asistencia judicial internacional. Reconocimiento y ejecución de decisiones judiciales extranjeras.

MÓDULO 5. FISCALIDAD INTERNACIONAL

TEMA 1: INTRODUCCIÓN A LA FISCALIDAD INTERNACIONAL.

TEMA 2: IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. Operaciones sujetas. Exenciones. Devengo. Base imponible. Sujeto pasivo. Tipo impositivo. Deducciones. Cuotas deducibles. Intrastat.

TEMA 3: IMPUESTOS ESPECIALES

TEMA 4: LA FISCALIDAD EN LA RED (comercio electrónico). Jurisprudencia internacional en el comercio electrónico. Fiscalidad indirecta y directa. Convenios de doble imposición. La firma electrónica. Presentación de impuestos on-line.

TEMA 5: ADUANAS. Introducción. Derecho aduanero. El arancel aduanero comunitario (TARIC) El origen de las mercancías. Valor en aduana de la mercancía. La deuda aduanera. El pago. Destinos aduaneros. Documentación.

MÓDULO 6. INGLÉS COMERCIAL

TEMA 1: INGLÉS COMERCIAL. CORRESPONDENCIA. Pedidos. Confirmación de pedidos. Reclamaciones. Inicio de negociaciones.

TEMA 2: LA EMPRESA Y SUS DEPARTAMENTOS. Logística y distribución del producto. Documentación.

TEMA 3: INGLÉS FINANCIERO.