



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



presentan su  
**Programa en  
COMERCIO EXTERIOR**



**2017**



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## PRESENTACIÓN

Hemos diseñado un Programa de Certificación ajustado a las especificaciones y necesidades de los profesionales vinculados a las entidades asociadas a la Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN, y a cualquier interesado del sector financiero o de empresas de la economía real, con el objetivo de proporcionar a sus profesionales una formación sólida, actualizada y certificada sobre los principales aspectos vinculados al Comercio Exterior.

La presente propuesta expone una certificación de Comercio Exterior de IEB, diseñada en 8 Módulos de formación online y que culmina con una sesión presencial de 7 horas y un examen que se realizarán durante el 33 Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior - CLACE.

A continuación, nos complace presentarles toda la información relativa a dicho Programa de certificación (objetivos, estructura, etc.), que estamos seguros les interesará



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## INDICE

- 1. Objetivos del Programa**
- 2. Estructura de la Certificación**
- 3. Curriculum**
- 4. Recursos Digitales**
- 5. Cuadro Docente**
- 6. Calendario y lugar de Impartición**
- 7. Documentación y Medios Técnicos**
- 8. Costo de Inversión**
- 9. Forma de Pago**
- 10. Personas de Contacto**



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## 1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El dinamismo de los mercados internacionales y las oportunidades que el comercio internacional plantean a las entidades financieras, requieren que los niveles de cualificación técnica de los equipos dedicados a las áreas de Global Trade Finance de los más de 620 miembros de FELABAN, sean muy elevados para garantizar que dichas entidades aporten un servicio de alto valor añadido en todo lo que concierne a operaciones de “International Trade”. Por todo ello, el contar con empleados acreditados con una Certificación en Comercio Exterior, se convierte en un aspecto altamente estratégico.

En este sentido, el Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, de Madrid, España, quiere ofrecer una **Certificación de Especialista en Comercio Exterior** de IEB en colaboración con FELABAN, dotando a los profesionales de las diferentes entidades financieras con los conocimientos que les permitirán disponer de las herramientas y cualidades necesarias para desempeñar tareas de comercio exterior de forma competitiva

### ¿QUÉ SE CERTIFICA?

La **certificación de Especialista en Comercio Exterior** evalúa los conocimientos y las capacidades del profesional, para afrontar los retos internacionales en Comercio Exterior. Esto implicará dotar a los candidatos de conocimientos tales como:

- Fundamentos de Comercio Internacional
- Riesgos en el Comercio Internacional
- Medios de Pago
- Cartas de Crédito
- Incoterms 2010
- Garantías bancarias.
- Financiación del Comercio



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## **¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?**

El enfoque global del programa es esencial para todo profesional o especialista interesado en el Comercio Internacional. Cada operación, tanto de Importación como de Exportación, debe ser abonada mediante una transacción financiera de este tipo, y a su vez, estas transacciones tienen diferentes características, conveniencias y costes.

Por lo tanto, la certificación va dirigida a todos los empleados vinculados al Comercio Internacional, en cualquiera de las partes intervinientes en el proceso incluyendo los equipos de auditoría, riesgos y asesoría jurídica.

## **2. ESTRUCTURA DE LA CERTIFICACIÓN**

### **EL PROCESO DE CERTIFICACIÓN**

El curso se realizará a través de la plataforma online del Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, de Madrid, España, que permitirá acceder al material que cubre los diferentes módulos que componen el programa.

Todo el material será de gran utilidad como herramienta de consulta y ayuda para el día a día. La certificación contará con tutorías online a lo largo de todo el programa y con apoyo de videos grabados de los diferentes módulos.

Al finalizar las clases online, los alumnos deberán asistir a clases presenciales además de realizar el examen final del programa, para recibir la Certificación de Especialista en Comercio Exterior. Estas últimas sesiones y el examen final se completarán de forma presencial durante el 33 CONGRESO DE COMERCIO EXTERIOR – CLACE que realiza la FELABAN, y tendrán una duración de 7 horas (las clases) y 1 hora (el examen de certificación)



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## **EXAMEN DE CERTIFICACIÓN**

La prueba sugerida dos casos prácticos a desarrollar a lo largo de 1 hora.

Se considerarán aptos aquellos participantes que superen el test con al menos un 70% y desarrollen el caso práctico en su totalidad

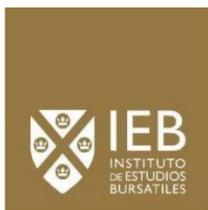
### **3. CURRICULUM**

El Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, de Madrid, España, cuenta con más de 15 años de experiencia en el diseño, desarrollo y coordinación de programas de preparación para la obtención de certificaciones profesionales.

En este caso el IEB propone un Programa de 8 Módulos, con un formato de 9 semanas de preparación para adquirir las competencias necesarias y conocer los riesgos y medios de pago, así como su correcta gestión en la financiación y contratación internacional, siendo capaces en términos generales de:

- Conocer los riesgos y coberturas existentes en las operaciones internacionales.
- Conocer los distintos medios de pago y las diferentes opciones de financiación, delimitando y controlando los riesgos asumidos por la organización.
- Utilizar adecuadamente los Incoterms 2010

Se sugieren como mínimo los siguientes módulos de contenido con sus respectivos pesos específicos en el corpus de estudio (alineados con los pesos específicos de cada contenido en el examen):



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



Contenido	Peso
<b>Módulo 1:</b> Introducción al Comercio Internacional	5%
<b>Módulo 2:</b> Los Medios de Pago en el Comercio Internacional	5%
<b>Módulo 3:</b> Introducción a los Incoterms 2010	10%
<b>Módulo 4:</b> Las Cobranzas	10%
<b>Módulo 5:</b> El Crédito Documentario (Carta de Crédito)	20%
<b>Módulo 6:</b> Los Documentos en el Crédito Documentario	10%
<b>Módulo 7:</b> El Uso de las Garantías en el Comercio Internacional	20%
<b>Módulo 8:</b> La Financiación del Comercio Exterior	20%

A continuación, detallamos las diferentes partes del programa compuesto por 8 módulos:

### **Módulo 1: Introducción al Comercio Internacional**

En este Módulo analizaremos lo que significa el comercio en el contexto de la Financiación del Comercio Internacional y tendremos una visión general de las relaciones comerciales internacionales y las necesidades financieras de las empresas. Asimismo, conoceremos los contratos que se consideran clave en las relaciones comerciales: compraventa, transporte y seguro y descubriremos los diferentes riesgos a los que se enfrentan los exportadores e importadores, tales como los riesgos comerciales, de cambio, legal, de transporte y los diferentes instrumentos utilizados para mitigarlos

### **Módulo 2: Los Riesgos en el Comercio Internacional**

Al finalizar este Módulo estaremos familiarizados con los riesgos básicos del Comercio Internacional así como las formas más habituales de evaluación y cobertura de los mismos. Esto nos ayudará a informar a los clientes de la existencia de estos riesgos en sus operaciones y explicarles como el banco puede ayudarle en la cobertura de estos



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



### **Módulo 3: Introducción a los Incoterms 2010**

En este Módulo explicaremos la finalidad y el alcance de los Incoterms, los problemas que resuelven, las obligaciones de cada una de las partes implicadas y la clasificación de los mismos.

Y posteriormente desarrollaremos en detalle las obligaciones y responsabilidades derivadas de cada uno de los 11 Incoterms, que afectan al comprador y al vendedor

### **Módulo 4: Los Medios de Pago en el Comercio Internacional**

En este Módulo efectuaremos una revisión general de los diferentes medios de pago utilizados en el comercio internacional, así como la correcta elección del mismo. Estas decisiones estarán relacionadas con una serie de factores que tienen que ver con el tiempo, lugar, moneda y fórmula bancaria elegida para concertar las operaciones de compraventa.

### **Módulo 5: Las Cobranzas**

Este Módulo aborda la definición, clasificación y ciclo operativo de las Cobranzas, así como el análisis de las Reglas Uniformes para Cobranzas (URC 522), emitidas por la Cámara de Comercio Internacional y que se aplican a este medio de pago.

En detalle se analizarán los siguientes puntos principales:

- Definición y marco regulatorio
- Partes intervinientes
- Clasificación: clases de documentos y cobranzas
- El ciclo operativo de las cobranzas
- Ventajas y riesgos de las cobranzas
- La Instrucción de Cobranza



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



### **Módulo 6: El Crédito Documentario (Carta de Crédito)**

El curso aborda en este Módulo la definición, clasificación y ciclo operativo de los Créditos Documentarios, así como el análisis de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (UCP 600), emitidas por la Cámara de Comercio Internacional y que se aplican a este medio de pago.

En detalle se analizarán los siguientes puntos principales:

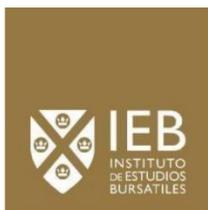
- Definición y marco regulatorio
- Partes intervinientes
- Clasificación.
- El ciclo operativo de los créditos documentarios
- Ventajas y riesgos
- Los documentos en el crédito documentario

### **Módulo 7: El Uso de las Garantías en el Comercio Internacional**

El curso aborda en este Módulo la definición, clasificación y usos de las Cartas de Crédito Standby y Garantías a Primer Requerimiento, así la utilización de las Reglas URDG 758 e ISP98 emitidas por la Cámara de Comercio Internacional y que se aplican a estos instrumentos de garantía.

En detalle se analizarán los siguientes puntos principales:

- Antecedentes
- Características y clasificación
- Solicitud y Emisión
- Modificaciones, transferencia y cancelación
- Contenido básico y tipos de garantía



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



### **Módulo 8: La Financiación del Comercio Exterior**

A lo largo de este Módulo profundizaremos en los mecanismos generales de financiación requeridos por el importador y/o el exportador, así como en los principales esquemas operativos de los instrumentos de financiación, asociados tanto a la importación como a las fases temporales de las exportaciones:

- Financiación de importaciones
- Pre-financiación y financiación de exportaciones
- Factoring
- Forfaiting

## **4. RECURSOS DIGITALES**

La certificación de Especialista en Comercio Exterior tiene una estructura con los siguientes apartados:

<b>Para cada una de los Módulos del Curso</b>	
	Vídeo introductorio al contenido del módulo
	Manual en forma de Nota Técnica del máximo rigor y carácter pragmático
	Video-presentaciones de los conceptos clave estudiados
	Foro de debate
	Cuestionario de autoevaluación
	Documentación complementaria



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## **5. CUADRO DOCENTE**

### **ANTONIO CUADRA MARTÍNEZ (COORDINADOR)**

Antonio Cuadra es Licenciado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid, Madrid (1978). Fundador y Socio Director de Icomex Campus dedicada a la consultoría y formación presencial y online, especializada en

Comercio Internacional Posee más de 35 años de experiencia en el sector financiero y consultoría estratégica. Trabajó en Banco Exterior de España (actual BBVA) donde se especializó en Financiación Internacional y Comercio Exterior. Su experiencia incluye la estructuración y desarrollo de operaciones de comercio exterior, negociación y reestructuración de deuda y establecimiento y mantenimiento de relaciones de corresponsalía.

Desde 1993 y hasta la fecha es Consultor de proyectos en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (EBRD), Corporación Financiera Internacional (IFC), Banco Mundial (WB), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Banco Europeo de Inversiones (EIB), incluyendo el desarrollo de sus Programas de Fortalecimiento y Facilitación del Comercio Exterior mediante el diseño de los Cursos de Formación de Comercio Exterior (presenciales y online) y la impartición de los mismos (Latinoamérica, Europa del Este, África y Asia), tanto para bancos como para empresas

### **CUADRO DOCENTE**

El Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, cuenta con un acreditado cuerpo docente, siendo todos ellos profesionales en activo, y con una dilatada experiencia formativa. Dicho profesorado proviene de múltiples entidades del sector financiero, lo que garantiza la pluralidad en el enfoque de los diferentes temas que se aborden. Asimismo, el IEB cuenta con reconocidos profesionales vinculados a las instituciones oficiales como el EBA, Comisión Europea, BCE, Banco de España, etc.



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



Todos los profesores serán profesionales que impartirán las sesiones acordes con sus áreas de experiencia

### **CARLOS BACIGALUPE**

Nacido en Bilbao (España) en 1955, Carlos Bacigalupe es un experimentado profesional de banca, especializado en el comercio internacional.

Desde el año 2006, Carlos ha colaborado estrechamente en misiones de evaluación de carteras, valoración de riesgos y programas de formación para entidades tales como la Corporación Financiera Internacional (Grupo Banco Mundial), el Banco Asiático de Desarrollo, y el Banco Inter-Americano de Desarrollo. Actualmente, está desarrollando una amplia labor de formación con el banco HSBC en su programa global de Prevención del Lavado de Dinero y su política de Sanciones.

Carlos comenzó su carrera bancaria en 1974, cuando accedió mediante concurso público al Banco Exterior de España, entidad del sector público, en aquella época el Eximbank español. Durante los siguientes dieciséis años, desempeñó sus funciones en diferentes departamentos, ocupando durante los últimos siete años cargos directivos, llegando a ser el director de una importante sucursal en las Islas Baleares. Entre sus responsabilidades, ocuparon lugar destacado las transacciones de importación y exportación, la financiación de crédito a la exportación con fondos públicos y la estructuración de operaciones internacionales.

En 1990, fue nombrado Representante del Banco Exterior de España en Brasil, con sede en São Paulo, negociando líneas de crédito a entidades brasileñas, gestionando operaciones de comercio internacional, transacciones del mercado de capitales, líneas de tesorería, etc. siendo una de sus principales funciones el fomento de operaciones comerciales entre empresas españolas y brasileñas.

Posteriormente, fue nombrado Vicepresidente y jefe de la División Internacional de la entidad multilateral EXTEBANDES, con sede en Caracas (Venezuela). Dicha entidad contaba con sucursales en Perú, Colombia, Venezuela, Miami (USA) y España y estaba participada por los países del



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



Pacto Andino, aportando el socio Banco Exterior de España su equipo directivo. Como jefe de la División Internacional, dirigió la actividad de banca corresponsal de todo el grupo, siendo miembro de su Comité de Operaciones y del Comité de Gerencia General.

A principios de 1996, producida la fusión de las entidades públicas españolas bajo la marca ARGENTARIA, regresó a Madrid para ocupar el puesto de Director Regional para América del departamento de Instituciones Financieras Internacionales. Posteriormente, tras la fusión de ARGENTARIA con el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) que dio lugar al actual FELABAN, desempeñó la misma función, ampliando su campo de acción a los bancos en los países del Este de Europa.

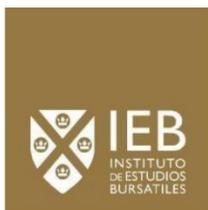
### **JOSÉ RAMÓN NIETO JIMÉNEZ**

José Ramón Nieto es Licenciado en CC. Económicas por la Universidad Complutense de Madrid (1981). PDD y PDG por el IESE.

Ingresó en Banco de Bilbao en 1982 y ha desarrollado toda su carrera dentro del Grupo BBVA. Desde 1985 ha estado principalmente ligado al negocio de Trade Finance de BBVA, en donde ha desempeñado distintas responsabilidades:

- Area Manager en el Departamento de Crédito Comprador
- Responsable de Corto Plazo en el Departamento de Financiación de Comercio Internacional-España
- Responsable de Global Trade Finance-España
- Global Head del Depto. de Transactional Trade Finance
- Responsable de Global Trade Finance para Europa, todos ellos en BBVA

Asimismo, también ha sido el Responsable de Banca Transaccional de la Red Europea de Oficinas de BBVA



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## 6. CALENDARIO Y LUGAR DE IMPARTICIÓN

La fecha prevista para el comienzo de la formación online es el **27 de Marzo 2017 finalizando la formación en el congreso 33 Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior - CLACE, que tendrá lugar en la Ciudad de Santa Cruz de la Sierra - BOLIVIA, durante los días 28, 29 y 30 de Mayo 2017.**

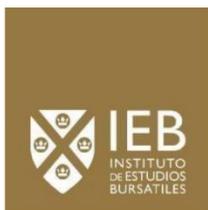
El curso completo de la CERTIFICACIÓN DE ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR corresponde a 50 horas de formación, divididas en 9 semanas online, una Master Class de 7 horas presenciales y la realización del examen de la Certificación durante la semana del congreso CLACE en Bolivia, el 29 de mayo de 2017.

En su formato online el curso se desarrollará en nuestra plataforma de formación conforme al siguiente cronograma:

<b>Semana 1</b> <b>27/03/17</b>	<b>Semana 2</b> <b>3/04/17</b>	<b>Semana 3</b> <b>10/04/17</b>	<b>Semana 4</b> <b>17/04/17</b>	<b>Semana 5</b> <b>24/04/17</b>
Módulo 1	Módulo 2	Semana Santa	Módulo 3	Módulo 4
<b>Semana 6</b> <b>01/05/17</b>	<b>Semana 7</b> <b>08/05/17</b>	<b>Semana 8</b> <b>15/05/17</b>	<b>Semana 9</b> <b>22/05/17</b>	<b>Semana 10</b> <b>29/05/17</b>
Módulo 5	Módulo 6	Módulo 7	Módulo 8	Examen CLACE

La formación online a través de la plataforma de formación online del IEB permite:

- Organizar chats y foros de discusión entre profesores y alumnos.
- Confeccionar informes periódicos sobre:



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



- El número de consultas realizadas por los alumnos.
- El tiempo de conexión a la plataforma por parte de cada uno de los alumnos.
- Las puntuaciones obtenidas en la prueba de nivel y demás test realizados a través de la plataforma.
- Recibir los ficheros en Excel que permitirán a los alumnos la realización de los casos prácticos del programa.

## **7. Documentación y Medios Técnicos**

El Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, cuenta con una completa documentación que cubre de forma exhaustiva cada uno de los contenidos de la certificación. Además, a lo largo de cada módulo, se proporcionarán ejercicios prácticos que permitan a los alumnos fijar los contenidos tratados, así como preguntas similares que ayudarán a realizar el examen final.

## **8. PROPUESTA ECONÓMICA**

La **CERTIFICACIÓN DE ESPECIALISTA EN COMERCIO**, el importe a cobrar a cada candidato interesado será una suma de:

- **1.300 U\$ por alumno asociado**
- 1.550 U\$ por alumno no asociado

**Esta formación dará acceso a:**

- Materiales del programa de Formación
- Acceso Plataforma Online
- Apoyo y Tutoría Online
- Master Class durante el evento CLACE
- Realización del examen para obtener Certificado como Especialista en Comercio Exterior, otorgado por el IEB en colaboración con FELABAN

**Esta formación no incluye la entrada de los alumnos al congreso CLACE, el cual correrá por cuenta de cada uno de los alumnos del programa**



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



Cabe la posibilidad de realizar la formación para la certificación sin asistir al congreso CLACE y por lo tanto sin realizar el examen final. En este caso los alumnos recibirán el **DIPLOMA EN COMERCIO EXTERIOR** otorgado por el Instituto de Estudios Bursátiles, IEB, en colaboración con la Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN, (pero no el CERTIFICADO DE ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR).

La evaluación de dicha modalidad se realizará a través de los tests de autoevaluación en la plataforma online y se necesitará una media del 70% de los tests para recibir dicho diploma. En el caso contrario recibirá un diploma de aprovechamiento del programa.

### **El coste de dicha modalidad es el siguiente**

- **1.000 U\$ por alumno asociado**
- 1.250 U\$ por alumno no asociado

### **Esta formación dará acceso a:**

- Materiales del programa de Formación
- Acceso Plataforma Online
- Apoyo y Tutoría Online

## **9. FORMA DE PAGO**

Forma de pago: Transferencia Bancaria

**Banco: Bankinter 0128 0010 98 010101 6681**

Dirección: Paseo de la Castellana, 29 – 28046 Madrid - España

Código SWIFT: BKBKESMM

Código IBAN: ES7901280010980101016681

Titular de la cuenta: Options & Futures Institute (\*) - CIF.: B-80613110



Comité Latinoamericano  
de Comercio Exterior  
**CLACE**



## 10. PERSONAS DE CONTACTOS

- **ROCIO DIEZ – HOCHLEITNER**  
E-mail: [rd.programas@ieb.es](mailto:rd.programas@ieb.es)  
Tel: +34 91 524 0615  
Web page: [www.ieb.es](http://www.ieb.es)
- **ADRIANA RODRIGUEZ M.**  
E-mail: [arodriguezm@felaban.com](mailto:arodriguezm@felaban.com)  
Tel: +57 1 745 1187  
Web page: [www.felaban.net](http://www.felaban.net)
- **MERCEDES ANGARITA O.**  
E-mail: [mangarita@felaban.com](mailto:mangarita@felaban.com)  
Tel: +57 1 745 1187  
Web page: [www.felaban.net](http://www.felaban.net)