

# PRESENTACIÓN

La pandemia de COVID-19 esta representando una perturbación sin precedentes de la economía y el comercio mundiales, y en este entorno financiero y empresarial en constante cambio, incluso las mejores Certificaciones tienen una vida útil limitada.

Si ya está certificado, deberá mantenerse al día con las últimas tendencias, desarrollos y mejores prácticas del sector con nuestro planes de estudios.

Para esta 5ª edición de nuestro Programa de Comercio Exterior y en nuestro ánimo de brindar a nuestros afiliados la mejor formación posible tenemos el gusto de ofrecerles nuestra nueva **CERTIFICACIÓN PROFESIONAL EN COMERCIO EXTERIOR (CPCE)**, un programa de nivel avanzado que ofrece experiencia en productos y técnicas clave de financiamiento del comercio internacional, y que se convertirá en una herramienta insustituible para los profesionales vinculados a las entidades asociadas a FELABAN.

Nuestra Certificación le ofrecerá una comprensión detallada de los productos, documentos, términos comerciales, roles y responsabilidades que sustentan la financiación del Comercio Internacional y también le enseñará cómo aplicar este conocimiento a situaciones reales.

Para ello, además de los cuestionarios y tareas habituales, **se han incluido una serie de casos prácticos interactivos** basados en operaciones reales, con el objeto de que los participantes se enfrenten a situaciones similares a las que pueden encontrar en su día a día profesional.

Y como novedad en nuestros programas de certificación, este año hemos incluido un nuevo módulo dedicado a la **Sostenibilidad en el Comercio Internacional**. Hasta hace poco, los aspectos "**medioambientales**" y "**sociales**" (ESG) eran gestionados en las instituciones financieras por grupos especializados. Sin embargo, hoy día no existe un proceso o procedimiento de gestión que pueda funcionar sin el apoyo y la comprensión de todo el equipo organizativo.

A continuación, nos complace presentarles toda la información relativa a nuestra Certificación (objetivos, estructura, etc.), que estamos seguros les interesará.



## Contenido

Certificación Profesional en Comercio Exterior .....	3
Objetivos de la Certificación .....	3
Competencias desarrolladas .....	3
¿A Quién Va Dirigida? .....	4
Estructura de la Certificación .....	4
Contenido de la Certificación .....	6
Calendario de la Certificación .....	10
Cuadro Docente .....	12



## Certificación Profesional en Comercio Exterior

La **Certificación Profesional en Comercio Exterior (CPCE)** de Icomex Campus y el Comité Español de la CCI en colaboración con FELABAN se ha desarrollado para facilitar una comprensión detallada de los productos, documentos, términos comerciales, roles y responsabilidades que sustentan la financiación del Comercio Internacional y también le enseñará cómo aplicar este conocimiento a situaciones reales.

### Objetivos de la Certificación

La **Certificación Profesional en Comercio Exterior (CPCE)** es un programa de formación de **nivel avanzado** que ofrece experiencia en productos y técnicas clave de financiamiento del comercio internacional. Esto implicará dotar a los candidatos de conocimientos en áreas clave como:

- Los fundamentos del Comercio Internacional
- Identificación de riesgos: el impacto de factores externos
- El Marco Regulatorio de la Cámara de Comercio Internacional
- Reglas Incoterms 2020
- Cobranzas documentarias (Remesas)
- Créditos documentarios (Cartas de Crédito)
- Garantías a primer requerimiento y Cartas de crédito standby
- Lavado de dinero
- Innovación y disrupción digital

### Competencias desarrolladas

- Comprender los aspectos clave de la financiación del comercio internacional y las funciones y responsabilidades de las distintas partes involucradas.
- Comprender e interpretar los diferentes métodos de liquidación y las reglas que rigen el comercio internacional.
- Comprender e interpretar los distintos métodos de financiación del comercio internacional.
- Comprender e interpretar los diferentes documentos utilizados en el comercio internacional y su finalidad.
- Comprender el impacto de la digitalización en la financiación del comercio internacional



## ¿A Quién Va Dirigida?

Cada operación, tanto de importación como de exportación o inversión, tiene diferentes características, conveniencias y costos. Por lo tanto, la CPCE va dirigida a todos los profesionales vinculados al comercio internacional, en cualquiera de los departamentos intervinientes en el proceso.

- Bancos y otras Instituciones Financieras: profesionales relacionados con la Gestión de Riesgos, Auditoría Interna, Departamentos Legales y Cumplimiento, Equipos Comerciales y otros departamentos de apoyo.
- Empresas: profesionales relacionados con el Desarrollo de Negocio, Tesorería y Departamentos Legales y Cumplimiento

## Estructura de la Certificación

### Curso Online

El curso se realizará a través de nuestra plataforma online, que permitirá acceder al material que cubre los 11 módulos que lo componen. Nuestra plataforma utiliza herramientas innovadoras que combinan el e-learning con una tutorización individual y foros de discusión sobre cada módulo.







La fase de capacitación online, que corresponde a 90 horas de formación, se desarrollará en un período de 9 semanas, y contará con tutorías online a lo largo de todo el programa y con apoyo de videos grabados de los diferentes módulos

Los principales recursos formativos a ser utilizados en las sesiones serán los siguientes:

- **Webinars:** al inicio de cada Módulo nuestros expertos impartirán un webinar dedicado a aclarar los aspectos más complejos de los temas a estudiar durante la semana.
- **Presentaciones en PowerPoint:** Para cada uno de los Módulos del curso estará disponible en la plataforma una presentación en PowerPoint como material teórico, en la que se explica el contenido y alcance de la materia.
- **Notas Técnicas** sobre las materias tratadas en cada Módulo, en las que se abordan en profundidad los problemas planteados en el tema, con el fin de suministrar una visión completa, pragmática y sistemática de su contenido.
- **Casos prácticos** interactivos



- **Foros:** en cada Módulo se abrirá un foro de debate. El foro es uno de los recursos formativos clave, ya que con él se busca generar el intercambio de ideas, y la discusión entre los participantes en el Programa de Capacitación, siempre bajo la guía del profesor.
- **Cuestionarios de evaluación:** Al finalizar cada Módulo los alumnos deberán contestar una serie de preguntas de opción múltiple generadas aleatoriamente.

Para cada una de los Módulos del Curso	
	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

## Evaluación

El examen final consiste en un examen de 120 minutos que consiste en una combinación de preguntas de opción múltiple.

La calificación mínima para obtener el Certificado es del 70%. Al aprobar el examen, los estudiantes recibirán un certificado acreditado para el programa. A continuación, puede utilizar la designación "CPCE".

## Master Class

Al finalizar la capacitación, los alumnos deberán asistir a una sesión online además de realizar el caso práctico grupal del final del programa, para recibir la Certificación Profesional en Comercio Exterior en el **Congreso Virtual Latinoamericano de Comercio Exterior - CLACE 2021** los días 10 y 11 de Junio.



## Contenido de la Certificación

### 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.

### Módulo 2: Los Riesgos en el Comercio Internacional: el impacto de factores externos

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

### Módulo 3: Reglas Incoterms 2020

En este Módulo explicaremos la finalidad y el alcance de los Incoterms 2020, 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 Incoterms, que afectan al comprador y al vendedor.

- Introducción a las Reglas INCOTERMS® 2020
- Utilización de las Reglas INCOTERMS® 2020 para transporte combinado o multimodal
- Utilización de las Reglas INCOTERMS® 2020 para para transporte marítimo
- Medios de pago e Incoterms 2020: una relación complicada
- Caso práctico

### Módulo 4: Las Cobranzas (Remesas)

Este Módulo aborda el estudio de las Cobranzas, así como el análisis de las Reglas Uniformes para Cobranzas (URC 522). Aprenderá a distinguir los diferentes tipos de cobranzas y su ciclo operativo. Además, obtendrá una visión claro de los riesgos soportados por las partes y la documentación involucradas.



- Definición, clasificación y marco regulatorio
- Partes intervinientes
- El ciclo operativo de las cobranzas
- La Instrucción de Cobranza
- Las obligaciones de los bancos
- La financiación de las cobranzas
- Caso práctico

## Módulo 5: El Crédito Documentario (Carta de Crédito)

El curso aborda en este Módulo el estudio de los Créditos Documentarios, así como el análisis del Marco Regulatorio que lo afecta (UCP 600, ISBP 745).

- Definición y marco regulatorio
- Clasificación, partes implicadas, rol y responsabilidades
- El ciclo operativo de los créditos documentarios
- El mensaje SWIFT de la categoría 7: nuevos campos
- Datos básicos en la orden de apertura. Otros datos del mensaje SWIFT
- Caso práctico

## Módulo 6: La documentación en las operaciones de Crédito documentario

En este módulo examinaremos las disposiciones de las **UCP 600 e ISBP 745** relacionadas con los documentos que pueden ser requeridos bajo un crédito documentario.

- Estándares para el examen de documentos
- Documentos financieros y documentos comerciales
- Documentos de transporte y seguro
- Otros documentos
- Caso práctico

## Módulo 7: Créditos documentarios especiales (transferibles, back-to-back, revolving)

Analizaremos en este Módulo la función y operativa las variaciones del crédito documentario: los créditos transferibles, los créditos back-to-back y revolving.

- Créditos transferibles y Créditos back-to-back
- Créditos rotativos (revolving)



- La cesión del producto de crédito
- La confirmación silenciosa

## Módulo 8: Cartas de Crédito Standby

El curso aborda en profundidad en este Módulo la definición, clasificación y usos de las Cartas de Crédito Standby así como su marco regulatorio y los problemas que pueden surgir en su utilización.

- Definición, características y marco regulatorio (ISP98 y UCP600)
- Diferencias y similitudes con los Créditos Documentarios
- Solicitud y Emisión
- Contenido básico y tipos de Cartas de Crédito Standby
- Riesgos en su utilización
- Caso práctico

## Módulo 9: Garantías a Primer Requerimiento

En este Módulo se abordan en profundidad las Garantías a Primer Requerimiento, la utilización de contragarantías y otras transacciones más complejas.

- Definición, características y marco regulatorio (URDG 758)
- Ciclo operativo
- Transferibilidad
- Fraude
- Ejecución de las garantías
- Caso práctico

## Módulo 10: Prevención de fraude y lavado de dinero en el Comercio Internacional

Este módulo proporciona una guía sobre la aplicación específica de los controles a efectuar por los Bancos dentro del contexto las Cobranzas, Créditos Documentarios, Garantías y Cartas de Crédito Standby.

- Due diligence de clientes y otras partes involucradas
- Revisión de procesos
- Supervisión de transacciones
- Preavisos y modificaciones





## Módulo 11: El Impacto de las nuevas tecnologías en la Financiación del Comercio Internacional

En este Módulo abordamos cómo la aparición del “blockchain” y la incursión en esta tecnología en el comercio internacional, traerán cambios al reducir el tiempo empleado en la gestión de la documentación y facilitando que todos los involucrados (bancos, importador y exportador) conozcan en todo momento el estado del envío de los documentos.

- Las nuevas tecnologías y los servicios financieros: aspectos fundamentales
- La mitigación del riesgo bajo “open account”
- Blockchain: definición y operativa
- Plataformas bancarias y tecnología “Blockchain”
- Transacciones comerciales y riesgos a considerar

---

## MASTER CLASS – CONGRESO CLACE 2021: La Sostenibilidad en el Comercio Internacional

Abordamos en este Módulo una introducción a las mejores prácticas internacionales en el área de **Sostenibilidad (ESG - Environmental, Social and Governance)** en la Financiación del Comercio Internacional, facilitando a los participantes una comprensión de los aspectos clave que permitan el desarrollo de las mejores prácticas ESG.

- Aspectos básicos de la sostenibilidad
- La sostenibilidad en la Financiación del Comercio Internacional
- Gobernanza
- Normas, convenciones y reglamentación internacional
- Mejores prácticas



## Calendario de la Certificación

La fecha prevista para el comienzo del programa es el 5 de Abril de 2021, finalizando la formación en el 37 Congreso Virtual Latinoamericano de Comercio Exterior – CLACE 2021 que tendrá lugar el 10 y 11 de junio.

Semana 1 05/04/21	Semana 2 12/04/21	Semana 3 19/04/21	Semana 4 26/05/21	Semana 5 03/05/21
<i>Módulos 1 y 2</i>	<i>Módulo 3</i>	<i>Módulo 4</i>	<i>Módulo 5</i>	<i>Módulo 6</i>
Semana 6 10/05/21	Semana 7 17/05/21	Semana 8 24/05/21	Semana 9 31/05/21	Examen Final
<i>Módulo 7</i>	<i>Módulos 8</i>	<i>Módulo 9</i>	<i>Módulos 10 y 11</i>	<i>Master Class</i>

## Coste de la Certificación

El programa de formación de la certificación precisará de un mínimo de 20 alumnos para poder ponerse en marcha.

El coste de la **Certificación Profesional en Comercio Exterior (CPCE)** asciende a:

- 1.250 USD por alumno

Este coste dará acceso a:

- Acceso al Campus Online y los Foros de Debate 7/24
- Apoyo y Tutoría Online durante todo el Curso
- Entrega de todos los Materiales de Formación en formato electrónico
- Derechos de examen
- **Asistencia a la Master Class durante el Congreso CLACE 2021**, necesaria para obtener la Certificación Profesional en Comercio Exterior otorgada por **IcomexCampus e ICC Spain** en colaboración con **FELABAN**

(\*Este coste no incluye la inscripción del alumno en el Congreso CLACE, la cual correrá por cuenta del participante. El coste de la inscripción es de 100 USD + 19% IVA)



Cabe la posibilidad de realizar la formación para la Certificación sin asistir al Congreso Virtual CLACE 2021 y la Master Class. En este caso los alumnos recibirán el **Diploma Profesional en Comercio Exterior**). El coste de dicha modalidad es el siguiente:

- 1.150 USD por alumno

**Notas:**

*\* **Early Bird:** Los participantes que se inscriban antes del 1 de Marzo de 2021 se beneficiarán de un descuento especial con un costo de 1,150 USD (Asistentes a CLACE) / 1,050 USD € (No Asistentes a CLACE)*

*\* Los participantes inscritos que ya han realizado la Certificación en años anteriores se beneficiarán de un descuento adicional del 10%*

**Forma de Pago**

**Forma de pago:** Transferencia Bancaria, Visa y MasterCard (a través de nuestra web [www.icomexcampus.com](http://www.icomexcampus.com)) - Indicar en el concepto: "Certificación CPCE Felaban"

**Banco:** Banco Sabadell - **Dirección:** Paseo de la Castellana, 41 – 28046 Madrid - España

**Código SWIFT:** BSAB ESBB - **Código IBAN:** ES03 0081 1526 7600 7031 0343

**Titular de la cuenta:** Icomex Campus SL – CIF: B 87104204

**Personas de Contacto**

<p><b>Adriana Rodríguez M.</b> E-mail: <a href="mailto:arodriguez@felaban.com">arodriguez@felaban.com</a> Tel: +57 1 745 1187 <a href="http://www.felaban.net">www.felaban.net</a></p>	<p><b>Mercedes Angarita O.</b> E-mail: <a href="mailto:mangarita@felaban.com">mangarita@felaban.com</a> Tel: +57 1 745 1187 <a href="http://www.felaban.net">www.felaban.net</a></p>
<p><b>Antonio Cuadra</b> E-Mail: <a href="mailto:acuadra@icomex.es">acuadra@icomex.es</a> Tel: +34 607 78 12 00 <a href="http://www.icomexcampus.com">www.icomexcampus.com</a></p>	<p><b>Mónica Jimenez de Parga</b> E-Mail: <a href="mailto:iccspain@cambrabcn.org">iccspain@cambrabcn.org</a> Tel: +34 93 416 94 56 <a href="http://www.iccspain.org">www.iccspain.org</a></p>



## Cuadro Docente

### Antonio Cuadra Martínez



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.



## José Gregorio Olmedo

Gregorio Olmedo es experto en comercio exterior, tras 40 años de plena dedicación en Banco Santander, donde ha tenido la oportunidad de desarrollar sus habilidades en negocio internacional, principalmente en lo que se refiere a la utilización de los diferentes medios de pago y las distintas fórmulas de financiación de las transacciones internacionales.



Tiene amplia experiencia en responsabilidades directivas: Apoderado de Comex en Banco de Santander, Coordinador de las Unidades Operativas de Extranjero tras la fusión con Banco Central Hispano, Director Comercial de Negocio Internacional con la integración de Banesto y Director de Proyectos y Servicios, después de la adquisición de Banco Popular.

Desde 2012 y hasta el pasado 31 de Diciembre, ha sido miembro de la Junta Directiva de Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional.

Titulado por el CUNEF en Estudios Superiores de Banca, ha ido incorporando distinta formación específica en Prevención de Blanqueo de Capitales, Euroformador o Líder transformador para el alto rendimiento de los equipos, destacando el curso en ASESORAMIENTO FINANCIERO impartido por FT|IE Business School Corporate Learning Alliance o la Certificación GOING GLOBAL de la Cámara de Comercio Internacional ICC.