

COMERCIO EXTERIOR

Modalidad: Teleformación

Horas: 100 Horas

Objetivos Generales:

- Indagar en las posibilidades del libre comercio. Las ventajas, y desventajas, que manifiesta.
- Identificar otros mecanismos, diferentes al arancel, para controlar el comercio exterior.
- Descubrir un planteamiento técnico y profesional para determinar fórmulas de competir en los mercados exteriores.
- Descubrir los elementos intervinientes en los procesos de exportación e importación.
- Describir pautas y recomendaciones útiles para los profesionales de este campo.

Objetivos Específicos:

- Conocer la importancia de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial y cultural de todos los países.
- Descubrir las ventajas y las desventajas de la globalización, así como su efecto en el mercado internacional.
- Contemplar las posibilidades de afrontar la exportación de productos o servicios.
- Conocer la importancia de la formación en idiomas a la hora de enfrentarse al comercio exterior y, concretamente, el inglés.
- Concienciar al alumnado sobre la influencia, en los negocios y el comercio exterior, de la cultura y los estilos de vida de las sociedades.
- Conocer en qué consiste un estudio de mercado, sus objetivos, sus fases y los aspectos más relevantes del mismo.
- Reflexionar acerca de la importancia de cumplir con los tiempos de entrega de mercancías, así como su correcta conservación durante el transporte.
- Conocer los diferentes medios de transporte de mercancías, así como aspectos más relevantes de cada uno de ellos.
- Conocer cuáles son los trámites, certificados y documentación para las operaciones llevadas a cabo en el comercio exterior.
- Descubrir algunos medios de pago utilizados en las negociaciones del comercio exterior.
- Descubrir algunos instrumentos de financiación utilizados por el importador y el exportador en el momento de la compra – venta de bienes y/o servicios.
- Conocer los Incoterms, su función y los grupos de clasificación.
- Conocer los riesgos, y fraudes, que se dan en las negociaciones y comercializaciones exteriores.

Contenidos:

CAPÍTULO 1. ASPECTOS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio internacional

La decisión de exportar

Factores a considerar en el proceso de exportación

CAPÍTULO 2. LA GLOBALIZACIÓN Y LA ACTITUD DE LOS MERCADOS

Barreras interpuestas al libre comercio internacional
Comportamiento de los estados
Organismos internacionales

CAPÍTULO 3. ANTE EL COMERCIO EXTERIOR: BARRERAS ARANCELARIAS

El derecho aduanero
Origen y evolución del derecho aduanero
El sistema armonizado
Delimitación del territorio aduanero
Concepto y utilidad de las normas de origen

CAPÍTULO 4. ANTE EL COMERCIO EXTERIOR: BARRERAS NO ARANCELARIAS

Tipos de barreras no arancelarias
Barreras técnicas
Barreras sanitarias y fitosanitarias
Derechos de propiedad intelectual

CAPÍTULO 5. LA POSIBILIDAD DE EXPORTAR

Análisis de producto, mercado y empresa
La capacidad exportadora de una empresa

CAPÍTULO 6. INGLÉS COMERCIAL

Diferencias entre inglés americano e inglés británico
Formato de carta comercial en inglés

CAPÍTULO 7. LA CULTURA Y LOS NEGOCIOS

Diferencias objetivas: Clima, geografía y otros
Distintas culturas, un mismo objetivo: entendernos

CAPÍTULO 8. ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos de la investigación
Recopilación de la información
Selección del país con mayor potencial
Selección y análisis del mercado
Análisis de la competencia
Política internacional de precios

CAPÍTULO 9. ESTRATEGIA DE MARKETING

La segmentación de mercado
Factores que favorecen la adaptación del producto al mercado
Política internacional de distribución del producto
Ferias internacionales

CAPÍTULO 10. TRANSPORTE Y SEGUROS EN EL COMERCIO EXTERIOR

Medios de transporte
Protección física de la mercancía
El transitario
Los seguros

CAPÍTULO 11. TRÁMITES, CERTIFICADOS Y DOCUMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN

Trámites
Certificados
Documentos comerciales
Documentos de transporte

CAPÍTULO 12. LAS EXPORTACIONES Y SUS MEDIOS DE COBRO

El cheque bancario
Orden de pago
Crédito documentario
La remesa: simple y documentaria

CAPÍTULO 13. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN

Crédito al importador
Crédito al exportador
Diferencias entre crédito al exportador y crédito al importador
Factoring
Forfaiting
Diferencias principales entre el Factoring y el Forfaiting

CAPÍTULO 14. LOS INCOTERMS

Tipos y grupos
Incoterms

CAPÍTULO 15. RIESGOS Y FRAUDES ESPECÍFICOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Tipos de riesgos
El fraude