

COMERCIO EXTERIOR

Modalidad: Distancia

Objetivos:

El objetivo del curso es desarrollar los conocimientos necesarios para realizar los trámites administrativos en una venta internacional así como su seguimiento.

Contenidos:

Tema 1: Aspectos generales del comercio exterior.

- 1.1. Introducción
- 1.2. La decisión de exportar
- 1.3. Factores a considerar en el proceso de la exportación

Tema 2: La globalización y la actitud de los estados.

- 2.1. Introducción
- 2.2. Barreras interpuestas al libre comercio internacional.
- 2.3. Comportamiento de los estados
- 2.4. La integración económica.
 - 2.4.1. Grados de cooperación para la exportación.
- 2.5. Organismos internacionales.

Tema 3: Ante el comercio exterior: barreras arancelarias.

- 3.1. El derecho aduanero.
- 3.2. Origen y evolución del derecho aduanero.
- 3.3. El sistema armonizado
- 3.4. Delimitación del territorio aduanero.
- 3.5. Concepto y utilidad de las normas de origen.

Tema 4: Ante el comercio exterior. Barreras no arancelarias.

- 4.1. Concepto de barreras no arancelarias.
- 4.2. Barreras técnicas.
 - 4.2.1. Normalización, homologación y certificación.
- 4.3. Barreras sanitarias y fitosanitarias.
- 4.4. Derechos de propiedad intelectual.

Tema 5: La posibilidad de exportar.

- 5.1. Análisis de producto, mercado y empresa.
- 5.2. La capacidad exportadora de una empresa.
 - 5.2.1. Determinar si tengo oferta exportable.
 - 5.2.2. Determinar si cuento con personal capacitado.
 - 5.2.3. Determinar si dispongo de recursos financieros.

Tema 6: Inglés comercial.

- 6.1. Diferencias entre inglés americano y británico.
- 6.2. Formato de carta comercial en inglés.

Tema 7: La cultura y los negocios.

- 7.1. Diferencias objetivas: clima, geografía y otros.
- 7.2. Distintas culturas, un mismo objetivo: entendernos.

Tema 8: Estudio de mercado.

- 8.1. Introducción
- 8.2. Recopilación de la información.
- 8.3. Selección del país con mayor potencial.
 - 8.3.1. Aspectos macro-económicos.
 - 8.3.2. Aspectos políticos y legales.
- 8.4. Selección y análisis del mercado
- 8.5. Análisis de la competencia.
- 8.6. Política internacional de precios.

Tema 9: Estrategia de marketing.

- 9.1. La segmentación de mercado.
- 9.2. Factores que favorecen la adaptación del producto al mercado
- 9.3. Política internacional de distribución del producto
- 9.4. Ferias internacionales.

Tema 10: Transporte y seguros en el comercio exterior.

- 10.1 medios de transporte.
 - 10.1.1. Transporte marítimo
 - 10.1.2. Transporte por carretera.
 - 10.1.3. Transporte ferroviario
 - 10.1.4. Transporte aéreo.
 - 10.1.5. Transporte multimodal.
- 10.2. Protección física de la mercancía
- 10.3. El transitario.
- 10.4. Los seguros.

Tema 11: Tramites, certificados y documentos para la exportación.

- 11.1. Tramites.
- 11.2. Certificados.
- 11.3. Documentos comerciales
- 11.4. Documentos de transporte.
 - 11.4.1. Transporte terrestre
 - 11.4.2. Transporte aéreo
 - 11.4.3. Transporte marítimo.

Tema 12: Las exportaciones y sus medios de cobro.

- 12.1. El cheque bancario.
- 12.2. Orden de pago.
- 12.3. Crédito documentario.
 - 12.3.1. Solicitud del crédito documentario
 - 12.3.2. Principales tipos de créditos documentarios.
- 12.4. La remesa: simple y documentaria.

Tema 13: Instrumentos de financiación.

13.1. Crédito al importador y al exportador.

13.2. Factoring.

13.3. Forfaiting.

13.4. Diferencias principales entre el forfaiting y el factoring.

Tema 14: Incoterms.

Tema 15: Riesgos y fraudes específicos del comercio exterior.

15.1. Tipos de riesgos.

15.2 tipos de fraude.