

<b>CÓDIGO</b> 16B05C01	<b>AUTOR</b> Javier Fernández	<b>DURACIÓN ESTIMADA</b> 50 h	<b>NIVEL DE FORMACIÓN</b> Medio/Avanzado
---------------------------	----------------------------------	----------------------------------	---

### Dirigido a

*Profesionales de empresas de actividad logística que quieran ampliar sus conocimientos en relación al comercio exterior, poniendo especial énfasis en operarios, mandos intermedios, directores.*

### Descripción

*Con este contenido de curso profesional el alumnado se iniciará en el comercio exterior y conocerá las principales áreas del mismo. Manejará conceptos como logística, aduana, área financiera y jurídica, Incoterms, selección de mercados, etc. Además, conocerá la organización económica y comercial de la UE.*

## COMPETENCIAS

1. Iniciarse en el comercio exterior para conocer ventas y compras fuera de las fronteras de los países.
2. Conocer que es el marketing, como lo utilizan las empresas y la importancia que tiene para saber satisfacer las necesidades del cliente.
3. Conocer la importancia que tiene la logística como puente entre la zona de producción y consumo para facilitar el flujo de mercancías al menor coste.
4. Conocer que es la aduana, su funcionamiento, finalidad arancelaria, diferencia entre destinos y depósitos aduaneros, etc. para la comercialización de mercancías en el comercio internacional.
5. Conocer la parte financiera y jurídica, mercado de divisas, tipos de créditos documentarios y distintas formas de pago y su seguridad en las operaciones exteriores, etc., para realizar operaciones seguras en comercio exterior.
6. Conocer la documentación que acompaña a la carga y vehículo, la cobertura de riesgos de mercancía y operativa logística, documentos de seguro y fiscales, así como otro tipo de certificados que en ocasiones acompañan a la mercancía para cada uno de los medios de transporte.
7. Conocer las operaciones con Iva en las exportaciones y en las operaciones intracomunitarias para la gestión de fiscalidad.
8. Conocer la mercadotecnia, es decir, el estudio de mercados a los que nos vamos a dirigir para poder llevar a cabo con éxito las exportaciones.
9. Organización económica y comercial de la Unión Europea para la coordinación de una economía internacional.
10. Conocer qué son los incoterms, cuándo y cómo se utilizan, el traspaso de riesgo en cada incoterm, documentación necesaria y ejemplos de sus usos para el transporte en comercio internacional.
11. Conocer estrategias de exportación para poder entrar en los mercados de otros países.

12. Conocer los requisitos , documentación, aranceles, etc. del país de destino para asegurarnos el éxito en operaciones de C.E.

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Aprender cómo funciona y en que se basa el comercio exterior.
2. Saber qué es el marketing, cuáles son sus elementos principales.
3. Identificar las distintas ramas de la logística, su importancia en la cadena de suministros y el transporte.
4. Aprender los aranceles de una aduana, la función de una aduana y las operaciones que se realizan.
5. Saber que son depósitos y destinos, y en qué casos se utiliza uno y otro y sus funciones.
6. Aprender los contratos, los medios de pago, divisas.
7. Saber las formas de pago, las más seguras, sus características, ventajas y desventajas.
8. Saber la documentación de carga y transporte y como rellenarla.
9. Saber los certificados de seguros y su cobertura y documentos fiscales y medios de pago.
10. Aprender otros certificados como el de análisis o fitosanitario y sus consejos.
11. Identificar que operaciones llevan IVA y cuales están exentas.
12. Identificar en que nos debemos basar y mercado buscamos en función de creencias, cultura etc.
13. Identificar los lugares donde se tomas las decisiones en materia económica.
14. Aprender los distintos organismos internacionales ocupados del desarrollo del comercio exterior.
15. Aprender cómo funcionan las instituciones en España encargadas del comercio exterior.
16. Aprender cada incoterm, cuando se utilizan, en que transporte, cuales son más rentables desde punto de vista comprador, vendedor etc.
17. Identificar cuando usar cada uno, que medio de pago utilizamos con cada uno, y documentación a rellenar.
18. Aprender a identificar oportunidades de vender fuera, la importancia de colaboraciones y adaptarse a los mercados.
19. Saber hacer un estudio de mercado en país de destino, y conocer documentación aranceles etc.

### CONTENIDOS

#### Unidad 1. Comercio exterior

1. Origen del comercio exterior
  - 1.1. Intercambio en el comercio exterior
  - 1.2. Barreras al comercio exterior
  - 1.3. Defensa comercial
2. Introducción a la operativa del comercio internacional
  - 2.1. Riesgos del comercio exterior

#### Unidad 2. Marketing

1. Introducción al concepto de marketing
2. Evolución histórica del marketing
3. Orientación de marketing en la empresa
4. Elementos básicos del marketing

- 4.1. Marketing estratégico
- 4.2. Marketing operativo
- 4.3. Marketing mix

#### Unidad 3. Logística

- 1. Logística
  - 1.1. Logística empresarial
  - 1.2. Logística de sistemas
  - 1.3. La cadena de suministros
  - 1.4. Hubs o plataformas logísticas
  - 1.5. Operador logístico
  - 1.6. La logística al servicio del comercio internacional
- 2. Transporte internacional
- 3. La organización en el transporte

#### Unidad 4. Aranceles, destinos y depósitos

- 1. Aduana y funcionamiento arancelario
  - 1.1. Clasificación arancelaria
  - 1.2. Clasificación arancelaria de las mercancías
  - 1.3. Operación aduanera
  - 1.4. La deuda aduanera
- 2. Diferencias entre destino aduanero y régimen aduanero
- 3. Zonas francas
- 4. Depósito aduanero
  - 4.1. Función principal de un depósito aduanero

#### Unidad 5. Financiación y crédito documentario

- 1. Área jurídica
- 2. Área financiera y medios de pago
  - 2.1. Los mercados de divisas
  - 2.2. El riesgo de cambio
  - 2.3. Instrumentos de cobertura o financieros
  - 2.4. Medios de pago
- 3. El crédito documentario
  - 3.1. Tipos de créditos documentarios
- 4. Carta de crédito documentario
- 5. Orden de pago
- 6. Remesa documentaria
- 7. Remesa simple
- 8. Orden de pago simple y transferencia
- 9. Cheque bancario y personal

#### Unidad 6. Documentación, seguro y certificados

- 1. La documentación logística
- 2. Documentos comerciales
- 3. Documentos de transporte y seguro
  - 3.1. Cuadro resumen/ características principales
- 4. Certificado de seguro de transportes (Transport of Goods Insurance Certificate)
  - 4.1. Certificados
- 5. Documentos fiscales. DUA.

## 6. Otros certificados

### Unidad 7. Iva

1. El IVA en las exportaciones
2. La devolución de IVA para el Exportador (fuera de la Unión Europea)
3. Registro de devolución mensual del IVA
4. El IVA en las operaciones intracomunitarias

### Unidad 8. Mercados

1. Selección de mercados exteriores
2. Aspectos legales

### Unidad 9. Unión Europea, organismos e instituciones

1. Origen de la Unión Europea
2. Instituciones de la Unión Europea
  - 2.1. La comisión
  - 2.2. El consejo de la Unión Europea
  - 2.3. El Parlamento Europeo
  - 2.4. El Tribunal de Justicia
  - 2.5. El Tribunal de Cuentas Europeo
  - 2.6. Banco Central Europeo
  - 2.7. Banco Europeo de Inversiones
  - 2.8. Políticas de la Unión Europea
3. Organismos internacionales
  - 3.1. OMC. Organización Mundial del Comercio.
  - 3.2. ONUDI. Organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial
  - 3.3. OCDE. Organización de cooperación y desarrollo económico
  - 3.4. UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
  - 3.5. ASEAN. Asociación de Naciones del Sureste Asiático
  - 3.6. NAFTA. Tratado de libre comercio de América del Norte entre EE.UU, Canadá y México
  - 3.7. MERCOSUR. Mercado Común del Sur
4. Instituciones del comercio exterior en España
  - 4.1. Gobierno central
  - 4.2. ICEX. Instituto de comercio exterior
  - 4.3. COFIDES (Compañía Española de Financiación al desarrollo)
  - 4.4. CESCE (Compañía Española de Seguros a la Exportación)
  - 4.5. Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España
  - 4.6. OFCOMES (Oficinas comerciales de España en el Extranjero)
  - 4.7. Comunidades autónomas

### Unidad 10. Incoterms: clasificación y documentación

1. Qué son, cuándo y por qué nacen los Incoterms 2010/2020
  - 1.1. Clasificación de los incoterms
2. Pago del transporte y transmisión del riesgo
3. Principales cambios en IN 2000 a IN 2010
  - 3.1. Variantes en los Incoterms 2010
  - 3.2. Distinción entre marítimos y multimodales
  - 3.3. Reducción de 13 a 11 incoterms
  - 3.4. Costes Incoterms 2010
4. Descargas Incoterms 2010: hasta dónde llegamos

5. Documentación a entregar: al comprador, instituciones o entidades financieras
6. Incoterms 2010 y créditos documentarios
7. Cuándo debemos utilizar cada uno de los incoterms 2010
8. Incoterms 2020
9. Ejemplos de un uso correcto en Incoterms

#### Unidad 11. Exportación

1. Comercialización. Formas de acceso a mercados internacionales
2. Exportación directa
  - 2.1. El agente comercial o sales manager
  - 2.2. El comercio electrónico
3. Exportación indirecta
  - 3.1. Otras formas de distribución / compañías de trading
4. Acuerdos de colaboración
  - 4.1. Otras formas de distribución
5. Implantación

#### Unidad 12. Enlaces

1. Enlaces de interés para la realización de operaciones en comercio exterior
  - 1.1. La documentación que necesito para cada país, en caso de que decida exportar
  - 1.2. Requisitos de importación por país
  - 1.3. Aranceles, tasas e impuestos para cada producto / país de destino
  - 1.4. Localizar estudios de mercado que me faciliten mi planificación estratégica
  - 1.5. Estudios de competencia
  - 1.6. Lugares de exposición, ferias y promoción de nuestros productos
  - 1.7. Cómo obtener información a través de la red sobre comercio exterior
  - 1.8. Información sobre instituciones que apoyan la gestión y el ejercicio del exportador

