

TEMARIO

EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR Y MERCADOS EMERGENTES

Ø Contenidos

Tema 1: Introducción al comercio internacional

- 1.1. Definición de comercio exterior
- 1.2. Razones de la apertura de los mercados al exterior.
- 1.3. Beneficios de la apertura de los mercados al exterior.
- 1.4. Librecomercio vs proteccionismo
- 1.5. Teorías del comercio internacional

Tema 2: Tendencias y perspectivas de la economía mundial

- 2.1. El proceso de globalización
- 2.2. Deslocalización y externalización
- 2.3. El crecimiento de los intercambios internacionales
- 2.4. Las diferencias en los mercados
- 2.5. La crisis financiera

Tema 3: Bloques económicos: evolución y características

- 3.1. Organizaciones económicas internacionales
- 3.2. La integración económica.
- 3.3. Las grandes áreas económicas.
- 3.4. Clasificación de países
- 3.5. Mercados potenciales

Tema 4: El sector exterior español

- 4.1. Evolución del sector exterior español
- 4.2. Comercio de productos y servicios.
- 4.3. Inversiones españolas en el exterior

Tema 5: La internacionalización de la empresa

- 5.1. ¿qué es la internacionalización?
- 5.2. El proceso de internacionalización.
- 5.3. Multinationales vs. Pymes
- 5.4. Instituciones de apoyo a la internacionalización

Tema 6: Organización de la empresa exportadora

- 6.1. Funciones de área internacional
- 6.2. Desarrollo internacional y estructura operativa
- 6.3. Tipos de organización
- 6.4. Tipología de puestos
- 6.5. Política de rr.hh. Para expatriados.

Tema 7: Estrategia y planificación comercial

- 7.1. Estrategia de internacionalización
- 7.2. Análisis interno y externo
- 7.3. Estrategia inicial
- 7.4. Marco de actividades y gama de productos
- 7.5. Exportación de servicios
- 7.6. Soluciones estratégicas
- 7.7. Segmentación y posicionamiento
- 7.8. Plan de marketing internacional
- 7.9. Establecimiento de objetivos

TEMARIO

Tema 8: Selección de mercados exteriores y adaptación

del producto

- 8.1. Selección de mercados exteriores.
 - 8.1.1. La alternativa concentración/diversificación.
 - 8.1.2. El estudio de mercado.
 - 8.1.3. El proceso de selección.
 - 8.1.4. Técnicas de investigación
 - 8.1.5. Fuentes de información
- 8.2. Adaptación del producto
 - 8.2.1. Análisis de la cartera de productos/servicios
 - 8.2.2. Adaptación del producto/servicio

Tema 9: Formas de acceso a los mercados exteriores

- 9.1. Alternativas de acceso a mercados exteriores.
- 9.2. Exportación directa
- 9.3. Exportación indirecta
- 9.4. Acuerdos de cooperación empresarial
- 9.5. Implantación en el exterior.
- 9.6. Selección de la forma de acceso

Tema 10: Precios y promoción. Presupuesto y control

- 10.1. Fijación de precios internacionales
- 10.2. Comunicación comercial internacional
- 10.3. Pmi: presupuesto y control

Tema 11: La negociación internacional

- 11.1. Ámbito de la negociación internacional
- 11.2. El enfoque ganador-ganador
- 11.3. El margen de negociación
- 11.4. Diferencias entre negociación nacional e internacional
- 11.5. Elementos culturales en la negociación internacional.
- 11.6. Habilidades del buen negociador
- 11.7. Etapas del proceso de negociación
- 11.8 Estilos nacionales de negociación comercial

Tema 12: Incoterms 2000

- 12.1. ¿qué son los incoterms?
- 12.2. ¿para qué se utilizan?
- 12.3. Grupos y tipos de incoterms
- 12.4. Incoterms y transferencia de riesgos
- 12.5. Uso correcto de los incoterms.
- 12.6. Los incoterms uno a uno

Tema 13: Clientes y proveedores. Pedidos y tarifa de precios

- 13.1. Clientes y proveedores internacionales
- 13.2. Clasificación
- 13.3. La demanda internacional
- 13.4. La oferta internacional
- 13.5. Orden de pedido y expedición
- 13.6. La tarifa de precios internacionales.
- 13.7. Archivo y control de clientes y proveedores

Tema 14: Elementos básicos de los contratos internacionales

- 14.1. Fundamentos de la contratación internacional
- 14.2. Documentos preparatorios del contrato internacional
- 14.3. Condiciones generales de contratación
- 14.4. La oferta internacional
- 14.5. El perfeccionamiento del contrato
- 14.6. Análisis del contenido de un contrato
- 14.7. El contrato como instrumento de gestión

Tema 15: Tipos de contratos internacionales

- 15.1. Contratos de compraventa internacional
- 15.2. Contratos de agencia comercial
- 15.3. Contratos de distribución
- 15.4. Contratos de joint-venture
- 15.5. Contratos de franquicia
- 15.6. Contratos de transferencia tecnológica
- 15.7. Vías de prevención y resolución de conflictos

TEMARIO

Tema 16: Uso internacional de los medios de pago

- 16.1. Características generales de los medios de pago
- 16.2. El cheque: personal y bancario
- 16.3. La orden de pago: simple y documentaria
- 16.4. La remesa: simple y documentaria
- 16.5. El crédito documentario
- 16.6. La carta de crédito comercial

Tema 17: Financiación del comercio exterior

- 17.1. Introducción
- 17.2. Financiación de las importaciones
- 17.3. Financiación de las exportaciones
- 17.4. Costes financieros
- 17.5. Financiación de las inversiones en el exterior

Tema 18: Riesgos de cambio: gestión y cobertura

- 18.1. Introducción al riesgo de cambio.
- 18.2 instrumentos de cobertura del riesgo de cambio.
- 18.3. Incumplimientos en el seguro de cambio de exportación.
- 18.4. Opciones sobre divisas.
- 18.5. Fijación de tipos de cambio mínimos.
- 18.6. ¿cómo se calcula un seguro de cambio?.
- 18.7. ¿cómo se calcula una opción de divisas?.

Tema 19: Cobertura de riesgos comerciales exteriores

- 19.1. Introducción
- 19.2. Tipos de riesgo: medios de pago y coberturas
- 19.3. Coberturas a través de compañías aseguradoras
- 19.4. Otro tipo de coberturas
- 19.5. El factoring de exportación
- 19.6. Forfaiting

Tema 20: Ico. El crédito oficial a la exportación.

- 20.1. ¿qué es el ico?
- 20.2. Programas de apoyo oficial a la exportación
 - 20.2.1. Fad: fondo de ayuda al desarrollo
 - 20.2.2. Cari: contrato de ajuste recíproco de intereses
 - 20.2.3. Fondo de microcréditos

Tema 21: La cadena logística internacional.

- 21.1. La función logística
- 21.2 la logística integral
- 21.3. La gestión de la cadena de suministros (scm)
- 21.4. El sistema de información edi
- 21.5. Las plataformas logísticas
- 21.6. El operador logístico
- 21.7. La logística al servicio del comercio internacional

Tema 22: Organización del transporte internacional.

- 22.1. El transporte internacional
- 22.2 Preparación de la mercancía
 - 22.2.1. Protección física de la mercancía
 - 22.2.2. Protección jurídico-económica de la mercancía
- 22.3. Modos de transporte: aspectos técnicos
- 22.4. Modos de transporte: explotación comercial
- 22.5. Marco jurídico del transporte internacional

Tema 23: Derecho aduanero comunitario

- 23.1. Introducción: la práctica aduanera
- 23.2. Unión aduanera
- 23.3. Código aduanero comunitario
- 23.4. El arancel común
 - 23.4.1. Nomenclatura arancelaria (estructura).
 - 23.4.2. Tarifa arancelaria (derechos).
 - 23.4.3. El taric
 - 23.4.4. las informaciones vinculantes.

TEMARIO

Tema 24: Declaración aduanera

- 24.1 La deuda aduanera
 - 24.1.1. La deuda aduanera
 - 24.1.2. Hecho imponible
 - 24.1.3. Base imponible y tipos
 - 24.1.4. Sujeto pasivo y responsables
 - 24.1.5. Devengo
 - 24.1.6. Exigibilidad, extinción y garantías
 - 24.1.7. Liquidación
- 24.2. Declaración de despacho
 - 24.2.1. Presentación y documentos
 - 24.2.2. Presentación de la declaración por medios informáticos
 - 24.2.3. Reconocimiento previo y extracción de muestras
 - 24.2.4. Declaraciones incompletas
 - 24.2.5. Plazos y admisión de declaraciones
- 24.3. Derechos a la importación. Declaración de valor dvi
- 24.4. Certificado de origen y certificado de circulación
- 24.5. El sistema intrastat
 - 24.5.1. Ámbito de aplicación
 - 24.5.2. Umbrales
 - 24.5.3. Tipos de declaraciones
 - 24.5.4. Período de referencia
 - 24.5.5. Plazos de presentación

Tema 25: Destinos y regímenes aduaneros

- 25.1. Introducción
- 25.2. Régimen de importación
 - 25.2.1. Presentación de las mercancías
 - 25.2.2. Declaración en aduana
 - 25.2.3. Despacho aduanero
 - 25.2.4. Levante de las mercancías
 - 25.2.5. Procedimiento simplificado
 - 25.2.6. Revisión
 - 25.2.7. Despacho a libre práctica
- 25.3. Régimen de exportación
- 25.4. Regímenes económicos y suspensivos
 - 25.4.1. Depósitos aduaneros y fi scales
 - 25.4.2. Regímenes de perfeccionamiento
 - 25.4.2.1. Perfeccionamiento activo

- 25.4.2.2. Perfeccionamiento pasivo
- 25.4.3. Transformación bajo control aduanero
- 25.4.4. Importación temporal
- 25.4.5. Tránsito comunitario
- 25.5. Zonas y depósitos francos

Tema 26: fi scalidad en el comercio exterior

- 26.1. El iva en las operaciones comunitarias
 - 26.1.1. Concepto
 - 26.1.2. Hecho imponible
 - 26.1.3. Exenciones
 - 26.1.4. Base imponible, tipos y sujeto pasivo
 - 26.1.5. Operativa
 - 26.1.6. El iva en la prestación de servicios intracomunitarios
- 26.2. El iva en las operaciones con terceros países
 - 26.2.1. Concepto
 - 26.2.2. Hecho imponible
 - 26.2.3. Importaciones por un estado miembro distinto del estado de entrada
 - 26.2.4. Exenciones
 - 26.2.5. Base imponible, tipos y sujeto pasivo
 - 26.2.6. Operativa
- 26.3. El iva en las operaciones asimiladas a la importación
 - 26.3.1. Concepto
 - 26.3.2. Base imponible, tipos y sujeto pasivo
 - 26.3.3. Operativa
- 26.4. Documentación a presentar
- 26.5.- Los impuestos especiales
 - 26.5.1.- Introducción
 - 26.5.2.- Los ii.ee. De fabricación
 - 26.5.3.- Naturaleza y elementos estructurales
 - 26.5.4.- La circulación de bienes y productos objeto de ii.ee.
 - 26.5.5.- La importación y exportación de productos objeto de ii.ee.
 - 26.5.6.- Principales ii.ee.

TEMARIO

Tema 27: La promoción internacional en internet

- 27.1. Cambios en los métodos de promoción comercial
- 27.2. La importancia de la web como instrumento de promoción comercial internacional
- 27.3. La web de la empresa exportadora
 - 27.3.1. ¿para qué sirve?
 - 27.3.2. ¿quién debe ser el responsable?
 - 27.3.3. Requisitos
- 27.5.3.1. Dominio
- 27.5.3.2. Contenido y mensaje
- 27.5.3.3. Modificación de contenidos
- 27.4.- Difusión on-line y promoción de productos y servicios
- 27.5.- Otras formas de promoción on-line

Tema 28: El comercio electrónico como canal de exportación

- 28.1. El comercio electrónico en empresas exportadoras
- 28.2. El relevo generacional: cambios en los consumidores
- 28.3. Modelos de negocio adaptados a la exportación
- 28.4. Elementos básicos del comercio on-line
 - 28.4.1. Características del producto o servicio
 - 28.4.2. Canales de distribución y política de precios
 - 28.4.3. Seguridad y medios de pago
- 28.5. Mercados electrónicos
- 28.6. Elementos básicos del comercio on-line
 - 28.6.1. Nuevo marco jurídico en internet
 - 28.6.1.1. Obligaciones que afectan a todas las empresas
 - 28.6.1.2. Obligaciones que afectan a las empresas exportadoras
 - 28.6.2. Cuestiones fiscales en el comercio electrónico
 - 28.6.2.1. Impuestos directos: importancia de la localización fiscal de la empresa.
 - 28.6.2.2. Impuestos indirectos: tratamiento del iva en las ventas. Intracomunitarias y en las exportaciones a través de internet.