



Programa Superior en Comercio Internacional



Working

Formación Integral S.L.

www.workingformacion.com

OBJETIVOS

Hoy en día la globalización carecería de sentido sin los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas, no solamente en su estrategia de ventas, marketing, posicionamiento de producto-servicio-marca-empresa y mercado, sino que afecta a todos los eslabones de la producción y, en suma, al total de la gestión de la cadena de suministro, desde la recepción y acopio de materia prima hasta que el producto final está a disposición de los mercados y clientes exteriores. El presente Programa Superior dotará al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. COMERCIO INTERNACIONAL **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Introducción
2. Clasificación del comercio
3. Comercio Internacional y sus procedimientos
4. Recorrido histórico
5. El mercantilismo
6. Los períodos clásico y neoclásico
7. Situación actual (XIX-XXI)
8. Ventajas del Comercio Internacional
9. Operaciones del Comercio Internacional
10. Elementos que componen el Comercio Internacional
11. Aduanas
12. Régimen de comercio
13. Contratos y documentos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. Características del empresario individual
4. Ventajas y desventajas del empresario individual
5. La actividad habitual del comercio
6. Organización del empresario individual en la actividad contable del comercio
7. El empresario social
8. La personalidad jurídica de las sociedades

9. Tipos de sociedades
10. Nacionalidad y domicilio de las sociedades
11. Procedimiento de constitución de una sociedad española
12. Organización de la actividad contable del comercio en las sociedades mercantiles
13. Las sociedades en España y en el extranjero
14. Constitución de sucursales
15. Movilidad internacional de sociedades
16. Cooperación y concentración entre sociedades
17. Contrato de constitución de una sociedad conjunta
18. Tipos de sociedad conjunta
19. Incidencias en el derecho comunitario
20. La Sociedad Anónima Europea
21. La Sociedad Cooperativa Europea
22. Agrupación europea de interés económico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Concepto
3. Clasificación de las Organizaciones Internacionales
4. La personalidad de las Organizaciones internacionales
5. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
6. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)
7. La Organización Mundial de Comercio (OMC)
8. El Fondo Monetario Internacional (FMI)
9. El Centro de Comercio Internacional UNCTAD
10. El Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)
11. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)
12. La Cámara de Comercio Internacional (CCI)
13. Organizaciones Internacionales de ámbito regional
14. La Unión Europea

15. El Mercado Común del Sur (Mercosur)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Régimen de las importaciones y exportaciones
3. Régimen arancelario y aduanero
4. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
5. Política comercial multilateral

MÓDULO 2. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional
2. Importancia del contrato internacional
3. Factores de riesgo en la contratación internacional
4. Los principios sobre los contratos internacionales
5. La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980
6. Los Principios UNIDROIT
7. Principios reguladores
8. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
9. Elementos principales del contrato internacional
10. Clasificación de los contratos internacionales
11. Formación del contrato
12. La oferta
13. La aceptación
14. Cumplimiento del contrato
15. Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción

2. Ley aplicable al contrato internacional
3. Autorregulación por los operadores económicos
4. Armonización de la legislación estatal a través de los convenios internacionales
5. Legislación interna de cada estado
6. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
7. Materias excluidas del ámbito de aplicación del Reglamento de Roma I
8. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
9. El principio de autonomía de la voluntad
10. Determinación de la ley aplicable en ausencia de elección por las partes
11. Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Temporalidad del contrato de compraventa
3. Modalidades de compraventa
4. Excepciones en los contratos de compraventa
5. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
6. La Lex Mercatoria
7. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
8. Los INCOTERMS
9. Revisiones de los INCOTERMS
10. Estructura de los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Características y modalidades
3. Normativa
4. Propiedad intelectual
5. Características, objeto y contenido

6. Normativa
7. Competencia desleal
8. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. Contratos de distribución
3. Contrato de agencia
4. Contrato de franquicia
5. Contratos de ingeniería y transferencia de tecnología
6. El transporte internacional
7. Transporte marítimo
8. Transporte aéreo
9. Transporte terrestre
10. Contratos de financiación
11. Financiación de exportaciones
12. Leasing
13. Factoring
14. Contratos de seguros
15. Seguro de crédito a la exportación
16. Contrato de seguro de transporte de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. Competencia judicial internacional
4. El Convenio de Bruselas de 1968
5. Eficacia de las resoluciones judiciales extranjeras
6. El arbitraje internacional
7. El Convenio de Nueva York de 10 de junio de 1958
8. Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros
9. Causas para denegar la ejecución de un laudo

10. La Lex Mercatoria en el arbitraje internacional
11. El arbitraje en la realización del contrato
12. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

MÓDULO 3. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Concepto de doble imposición internacional
4. Consecuencias de la doble imposición internacional
5. Eliminación de la doble imposición internacional
6. El método de exención
7. El método de imputación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
3. Documentos comerciales
4. Documentos de transporte
5. Documentos de pago y seguro
6. Documentos aduaneros y fiscales
7. Documentos certificados
8. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. Introducción
2. Clasificación de los pagos
3. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago

4. El cheque
5. Tipos de cheques
6. Sistemas de gestión de cobros de los cheques en los bancos
7. Regulación
8. Transferencias bancarias
9. Regulación de las transferencias bancarias
10. Orden de pago documentaria
11. Créditos documentarios
12. Tipos de Crédito Documentario
13. Contenidos y regulación del Crédito Documentario
14. Remesa bancaria
15. Remesa Simple
16. Remesa Documentaria

MÓDULO 4. MARKETING Y E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING

1. Concepto de Marketing
2. El Marketing en la Empresa
3. Marketing estratégico
4. Marketing operativo
5. Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. Necesidad de investigación
4. Selección de mercados
5. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
6. Recursos y capacidades de la propia empresa
7. Competencia
8. Precios y márgenes
9. Potencial del mercado
10. El marketing segmentado

11. Características del segmento atractivo
12. Tipos de variables para segmentar
13. Factores incontrolables. Los entornos
14. Entorno económico
15. Entorno cultural
16. Entorno político
17. Entorno legal
18. Características de la empresa internacional con éxito
19. Factores organizativos
20. Misión del Marketing internacional
21. Decisión a tomar
22. Elementos de plan de marketing internacional
23. Estrategias de marketing internacional
24. Estrategia de estandarización y estrategia de adaptación
25. Factores que favorecen la estandarización
26. Factores que favorecen la adaptación
27. Estrategias competitivas
28. Estrategias de crecimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

1. Política internacional de producto
2. El envase
3. La etiqueta
4. La marca
5. La garantía y el servicio postventa
6. Planificación y desarrollo de productos
7. Política internacional de distribución
8. Producción como forma de entrada
9. Formas de comercialización
10. La franquicia
11. Selección de forma de entrada
12. Política internacional de comunicación
13. Barreras en la comunicación internacional
14. Ferias y exposiciones

15. Política internacional de precio
16. La determinación de los precios
17. Variables en el mercado exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Concepto de comercio electrónico
3. Categorías del comercio electrónico
4. B2B: Business-to-Business (Comercio electrónico entre empresas)
5. B2C: Business-to-Customer (Comercio electrónico entre la empresa y el consumidor)
6. ¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?
7. Mejoras en la distribución
8. Comunicaciones de mercado
9. Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Ventajas para los clientes
3. Ventajas para las empresas
4. Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

1. Introducción
2. Elementos de una tienda on-line
3. Medios de pago
4. Tarjetas inteligentes
5. Monederos electrónicos
6. Dinero electrónico
7. Ventajas e inconvenientes de las formas de pago

8. Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos
9. Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Incidencia en el comercio electrónico
3. Imposición directa
4. Imposición indirecta
5. Impuesto sobre valor añadido (I.V.A)
6. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)
7. Impuestos Especiales (I.EE.)
8. Perspectiva española

MÓDULO 5. LOGÍSTICA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Logística en la empresa

1. Introducción
2. El flujo de bienes y servicios
3. El rol de la gestión logística en el servicio al cliente
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. La empresa sin fronteras
7. ¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?
8. Planeando la logística de la empresa
9. Herramientas para mejorar la competitividad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COSTES DE INVENTARIO

1. Introducción
2. Costes de almacenamiento
3. Costes directos de almacenaje
4. Costes directos de mantenimiento

5. Costes indirectos de almacenaje y mantenimiento
6. Costes de lanzamiento del pedido
7. Costes de adquisición
8. Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Medida de los stocks
3. Clasificación de los materiales
4. Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Reaprovisionamiento con demanda programada
3. Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4. Aplicación de las técnicas "DRP"

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
 2. Simulación dinámica de sistemas
 3. Características de los procesos reales
 4. Elementos de un sistema dinámico
 5. Simbología
 6. Software de simulación de dinámica de sistemas
 7. Aplicación de las técnicas de simulación
- 

MODALIDAD

METODOLOGÍA

Online. Se entrega el material a través de nuestra plataforma virtual homologada. Contará con acceso a la misma las 24 horas al día los 365 días a la semana.

<http://cursosonline.workingformacion.com>

DURACIÓN

250 horas.

IMPARTIDO POR

Tutor experto en la materia. Contará con apoyo a través de nuestra plataforma en todo momento.

Al finalizar el curso se hará entrega de un
DIPLOMA HOMOLOGADO





Working

Formación Integral S.L.

Paseo Rosales 32, local 9 50008 Zaragoza
976 242 109 - info@workingformacion.com

www.workingformacion.com

