



# Aduana en Comercio Exterior

**Sku:** PH16B05C04

**Horas:** 20

**Formato:** HTML

## 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. Saber la documentación de carga y transporte y como rellenarla.
4. Saber los certificados de seguros y su cobertura y documentos fiscales y medios de pago.
5. Aprender otros certificados como el de análisis o fitosanitario y sus consejos.
6. Identificar que operaciones llevan IVA y cuales están exentas.
7. Aprender a identificar oportunidades de vender fuera, la importancia de colaboraciones y adaptarse a los mercados.

## 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.

### 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 4. 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 5. 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