



COME100. Comerç exterior

Sku: COME100_EC

Horas: 40

Formato: HTML

OBJETIVOS

Identificar las dificultades a las cuales las empresas tienen que hacer frente y las técnicas a aplicar para resolverlas.

CONTENIDOS

1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional

1.1. El comercio interior, exterior e internacional

- **Comercio interior:** Intercambio de bienes y servicios dentro de un mismo país.
- **Comercio exterior:** Intercambio entre países, que incluye exportaciones e importaciones.
- **Comercio internacional:** Relación económica entre países a través de la exportación e importación de bienes y servicios.

1.2. El sector exterior español

- Estudio del impacto de las exportaciones, importaciones y las relaciones comerciales de España con el resto del mundo.
- Análisis de sectores estratégicos para España como la agricultura, la automoción y la tecnología.

1.3. La balanza de pagos y otras magnitudes económicas

- **Balanza de pagos:** Registro contable de todas las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo.
- **Otras magnitudes:** PIB, inflación, tipos de cambio, etc., y su impacto en el comercio exterior.

1.4. Los organismos internacionales

- **OMC (Organización Mundial del Comercio):** Regula las normas del comercio internacional.
- **FMI (Fondo Monetario Internacional):** Asegura la estabilidad económica global.
- **Banco Mundial:** Proporciona financiamiento para el desarrollo de países en vías de desarrollo.

1.5. La integración económica regional. Los principales bloques económicos

- **Bloques económicos:** Zonas geográficas donde los países se agrupan para fomentar el comercio. Ejemplos: la **Unión Europea (UE)**, **NAFTA** (hoy USMCA), **ASEAN**, etc.

1.6. La Unión Europea

- Integración económica y política de 27 países en Europa.
 - Libre comercio, circulación de personas, servicios y capitales, y la política común exterior.
-

2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales

2.1. Introducción

- Explicación de los desafíos que enfrentan los intercambios comerciales, desde barreras físicas hasta regulaciones gubernamentales.

2.2. ¿Qué es una Aduana?

- Entidad encargada de regular la entrada y salida de mercancías entre países, asegurando el cumplimiento de las normas comerciales.

2.3. Despachos aduaneros

- Procedimientos administrativos para el control de la mercancía, incluyendo la declaración de aduanas y el pago de aranceles.

2.4. Regímenes aduaneros en la Unión Europea

- Procesos aduaneros específicos para los países miembros de la UE, como la eliminación de aranceles internos.

2.5. Barreras arancelarias

- **Aranceles:** Impuestos sobre las importaciones y exportaciones que protegen las economías locales y generan ingresos para los gobiernos.

2.6. Barreras no arancelarias

- **Normas y regulaciones:** Restricciones en términos de calidad, seguridad y etiquetado.
- **Cuotas:** Límites en la cantidad de productos que pueden importarse o exportarse.

2.7. Medidas de defensa comercial

- **Antidumping:** Medidas para prevenir la venta de productos a precios muy bajos en mercados internacionales.
 - **Subsidios:** Apoyo del gobierno a industrias locales para hacerlas más competitivas a nivel internacional.
-

3. Fuentes de información al comercio internacional

3.1. Información de comercio internacional

- Fuentes clave para conocer las normativas, tendencias de mercado, tarifas y oportunidades comerciales internacionales.

3.2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional arancelarias

- **Bases de datos:** Información sobre aranceles, acuerdos comerciales y legislación.
- **Publicaciones oficiales:** Informes de organismos gubernamentales y comerciales.

3.3. Buscadores y bases de datos en línea en el comercio internacional

- Herramientas en línea como **UNCTAD**, **WTO** y otras plataformas que permiten acceder a datos específicos de comercio.

3.4. Gestión de la información de comercio internacional

- Proceso de recolección, organización y análisis de datos relevantes para optimizar las decisiones comerciales.
-

4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional

4.1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales

- Estrategias para identificar mercados y proveedores internacionales, utilizando fuentes en línea, ferias comerciales y redes de contacto.

4.2. Clasificación de clientes y proveedores

- **Segmentación:** Clasificación según tipo de producto, región, volumen de negocio y fiabilidad.

4.3. Tipo de archivos de clientes y proveedores

- Archivos físicos y digitales que almacenan información relevante sobre cada cliente y proveedor.

4.4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores

- Creación de registros detallados que incluyan datos como ubicación, historial de compras y condiciones de pago.

4.5. Control de clientes y proveedores internacionales

- Monitoreo constante de relaciones comerciales, cumpliendo con acuerdos de pago, entrega y calidad.

4.6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores

- Herramientas automatizadas para mantener actualizada la base de datos de clientes y proveedores con nueva información.

4.7. Reclamaciones en las operaciones internacionales

- Procedimientos para resolver disputas y quejas en operaciones comerciales internacionales, incluyendo el uso de mediadores.
-

5. Condiciones de la compraventa internacional

5.1. Operaciones de compraventa internacional

- **Exportación:** Venta de bienes o servicios a otros países.
- **Importación:** Compra de bienes o servicios del extranjero.

5.2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional

- Términos que establecen las responsabilidades de las partes involucradas, incluyendo pago, entrega y resolución de disputas.

5.3. Condiciones de entrega en el comercio internacional: Los Incoterms

- **Incoterms:** Términos internacionales de comercio que definen las responsabilidades de compradores y vendedores, como **FOB** (Free On Board) o **CIF** (Cost, Insurance, and Freight).

5.4. Interpretación práctica de cada Incoterm

- Ejemplos de cómo aplicar los Incoterms en situaciones reales de compraventa internacional.
-

6. Elaboración de ofertas de comercio internacional

6.1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional

- Pasos a seguir desde la negociación inicial hasta la finalización del contrato de compraventa internacional.

6.2. Oferta internacional

- Proceso de creación de una propuesta formal para vender productos o servicios a clientes internacionales.

6.3. Elementos de la tarifa de precios

- **Estructura de precios:** Incluye costos de producción, transporte, aranceles, etc.

6.4. Presentación de la tarifa

- Formato y detalles necesarios para que una oferta sea clara y atractiva para los compradores internacionales.
-

7. Gestión de pedidos y facturación

7.1. Proceso documental de la operación comercial

- **Documentación clave:** Facturas, órdenes de compra, documentos de aduanas, y otros necesarios para completar una operación internacional.

7.2. Orden de pedido

- Documento que confirma la solicitud de un cliente para comprar productos.

7.3. Preparación del pedido. Lista de contenido

- Proceso de organización y embalaje de los productos solicitados, creando una lista con todos los artículos del pedido.

7.4. Factura proforma

- Factura preliminar que describe los productos y condiciones de venta, emitida antes de que se realice la transacción.

7.5. Factura comercial

- Factura definitiva que refleja el pago por bienes o servicios entregados en una transacción internacional.
-