



## **UF1757: Información y gestión operativa de la compraventa internacional.**

**Sku:** PA\_UF1757

**Horas:** 80

**Formato:** HTML

### **OBJETIVOS**

- Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas
- Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información-documentación relativos a las operaciones de comercio internacional.
- Realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable.
- Efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos.

### **CONTENIDOS**

- **Unidad 1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional**
  - Comercio interior, exterior e internacional.
  - El sector exterior español:
    - Comercio de productos, servicios e inversiones.
    - Relaciones comerciales por países y sectores.
  - Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
  - Organismos Internacionales:
    - Organización Mundial de Comercio. GATT
    - Fondo Monetario Internacional.
    - Grupo Banco Mundial.
    - Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD).
  - La integración económica regional. Principales bloques económicos.
  - La Unión Europea:
    - Política comercial comunitaria.
    - Mercado Único.

- **Unidad 2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales**
    - Barreras arancelarias:
      - Arancel de Aduanas.
      - Tipos de derechos arancelarios.
      - Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas.
    - Barreras no arancelarias:
      - Medidas cuantitativas: contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, medidas de efecto equivalente.
      - Barreras técnicas, sanitarias y medioambientales. Normalización, homologación y certificación: objetivo y finalidad, instituciones de homologación, productos y procedimientos de homologación, certificados, certificación de seguridad y patentes, licencias y otros documentos
      - Barreras fiscales.
    - Medidas de defensa comercial:
      - Medidas antidumping.
      - Medidas antisubvención.
      - Medidas de salvaguardia.
  - **Unidad 3. Fuentes de información en el comercio internacional**
    - Información de comercio internacional:
      - Información comercial de clientes y proveedores internacionales
      - Información de los países de origen y/o destino.
      - Información de apoyo a la internacionalización de la empresa.
    - Canales y fuentes de información en el comercio internacional:
      - Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
      - Cámaras de Comercio.
      - Oficinas comerciales.
      - Asociaciones Empresariales.
      - Entidades financieras.
      - Organismos Internacionales.
      - Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas.
    - Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
    - Gestión de la información de comercio internacional:
      - Técnicas de archivo y actualización de la información.
      - Criterios de organización y archivo de la información.
      - Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas.
  - **Unidad 4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional**
    - Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales:
      - directorios, portales y guías multisectoriales.
      - e-market places sectoriales y otros.
      - Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas.
    - Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización:
      - Frecuencia de compra /venta.
      - Volumen.
      - Rentabilidad.
-

- Otros.
  - Tipos de archivos de los clientes/proveedores:
    - Principal.
    - Secundario.
    - Físico.
    - Informático.
  - Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores:
    - Elementos.
    - Codificación.
    - Modelos.
    - Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
  - Control de clientes/proveedores:
    - Frecuencia de pedidos.
    - Consumo.
    - Tamaño de los pedidos.
    - Variaciones en compras/ventas.
    - Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros.
    - Incidencias.
    - Rentabilidad.
  - Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
  - Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.
- **Unidad 5. Condiciones de la compraventa internacional**
  - Operaciones de compraventa internacional.
    - Obligaciones de las partes que intervienen.
  - Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
  - Condiciones de entrega en el comercio internacional (INCOTERMS):
    - Concepto.
    - Finalidad y alcance.
    - Aspecto contractual de los INCOTERMS.
    - Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional.
    - Revisiones. Análisis INCOTERMS.
    - Clasificación de los INCOTERMS en grupos.
    - Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms.
    - Transmisión de costes y de riesgos.
  - Interpretación práctica de cada INCOTERM.
- **Unidad 6. Elaboración de ofertas en comercio internacional**
  - Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
  - Oferta internacional:
    - Información básica de la oferta.
    - Elaboración.
    - Presentación.
    - Negociación de la oferta comercial.
    - Importancia de la tarifa de precios en la relación de compraventa.

- Condiciones de entrega y tarifa de precios.
  - Elementos de la tarifa de precios:
    - Producto.
    - Unidad de venta.
    - Vigencia.
    - Precio y condiciones internacionales de entrega: los incoterms.
    - Información complementaria, observaciones y aclaraciones.
  - Presentación de la tarifa:
    - Tarifa general de la empresa.
    - Tarifa personalizada: por país, por cliente.
    - Incoterms.
- **Unidad 7. Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional**
  - Proceso documental de la operación comercial.
    - Información y documentación de la operación a conservar.
  - Orden de pedido:
    - Contenido.
    - Revisión.
    - Pedido en firme.
    - Confirmación del pedido.
  - Preparación del pedido. Lista de contenido.
  - Factura proforma:
    - Elaboración.
    - Contenido.
    - Presentación.
  - Factura comercial:
    - Función.
    - Elaboración.
    - Contenido.
    - Presentación.
- **Unidad 8. Aplicaciones informáticas en gestión administrativa del comercio internacional**
  - Aplicaciones generales, función y utilidades:
    - Procesadores de texto
    - Bases de datos.
    - Hojas de cálculo.
    - Presentaciones.
    - Agendas y otros.
  - Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización:
    - Área comercial.
    - Área fiscal.
    - Área administrativa.
    - CRM, Gestor de relaciones con clientes.