



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.