

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Información y gestión operativa de la compraventa internacional

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Adquirir las competencias profesionales necesarias para realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable, así como efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos

Contenidos:

1. Marco económico, político y jurídico del comercio internacional 1.1. Comercio interior, exterior e internacional. 1.2. El sector exterior español: 1.2.1. Comercio de productos, servicios e inversiones. 1.2.2. Relaciones comerciales por países y sectores. 1.3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas. 1.4. Organismos Internacionales: 1.4.1. Organización Mundial de Comercio. GATT 1.4.2. Fondo Monetario Internacional. 1.4.3. Grupo Banco Mundial. 1.4.4. Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD). 1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos. 1.6. La Unión Europea: 1.6.1. Política comercial comunitaria. 1.6.2. Mercado Único.
2. Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales 2.1. Barreras arancelarias: 2.1.1. Arancel de Aduanas. 2.1.2. Tipos de derechos arancelarios. 2.1.3. Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas 2.2. Barreras no arancelarias: 2.2.1. Medidas cuantitativas: contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, medidas de efecto equivalente. 2.2.2. 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 2.2.3. Barreras fiscales. 2.3. Medidas de defensa comercial: 2.3.1. Medidas antidumping. 2.3.2. Medidas antisubvención. 2.3.3. Medidas de salvaguardia.



3. Fuentes de información en el comercio internacional 3.1. Información de comercio internacional: 3.1.1. Información comercial de clientes y proveedores internacionales 3.1.2. Información de los países de origen y/o destino. 3.1.3. Información de apoyo a la internacionalización de la empresa. 3.2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional: 3.2.1. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). 3.2.2. Cámaras de Comercio. 3.2.3. Oficinas comerciales. 3.2.4. Asociaciones Empresariales. 3.2.5. Entidades financieras. 3.2.6. Organismos Internacionales. 3.2.7. Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas. 3.3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional. 3.4. Gestión de la información de comercio internacional: 3.4.1. Técnicas de archivo y actualización de la información. 3.4.2. Criterios de organización y archivo de la información. 3.4.3. Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas.

4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional 4.1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales: 4.1.1. Directorios, portales y guías multisectoriales. 4.1.2. E-market places sectoriales y otros. 4.1.3. Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas. 4.2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización: 4.2.1. Frecuencia de compra /venta. 4.2.2. Volumen. 4.2.3. Rentabilidad. 4.2.4. Otros. 4.3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores: 4.3.1. Principal. 4.3.2. Secundario. 4.3.3. Físico. 4.3.4. Informático. 4.4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores: 4.4.1. Elementos. 4.4.2. Codificación. 4.4.3. Modelos. 4.4.4. Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores. 4.5. Control de clientes/proveedores internacionales: 4.5.1. Frecuencia de pedidos. 4.5.2. Consumo. 4.5.3. Tamaño de los pedidos. 4.5.4. Variaciones en compras/ventas. 4.5.5. Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros. 4.5.6. Incidencias. 4.5.7. Rentabilidad. 4.6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores. 4.7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

5. Condiciones de la compraventa internacional 5.1. Operaciones de compraventa internacional. 5.1.1. Obligaciones de las partes que intervienen. 5.2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional. 5.3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS: 5.3.1. Concepto. 5.3.2. Finalidad y alcance. 5.3.3. Aspecto contractual de los INCOTERMS. 5.3.4. Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional. 5.3.5. Revisiones. Análisis INCOTERMS. 5.3.6. Clasificación de los INCOTERMS en grupos. 5.3.7. Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms. 5.3.8. Transmisión de costes y de riesgos. 5.4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

6. Elaboración de ofertas en comercio internacional 6.1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional. 6.2. Oferta internacional: 6.2.1. Información básica de la oferta. 6.2.2. Elaboración. 6.2.3. Presentación. 6.2.4. Negociación de la oferta comercial. 6.2.5. Importancia de la tarifa de precios en la relación de compraventa. 6.2.6. Condiciones de entrega y tarifa de precios. 6.3. Elementos de la tarifa de precios: 6.3.1. Producto. 6.3.2. Unidad de venta. 6.3.3. Vigencia. 6.3.4. Precio

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



y condiciones internacionales de entrega: los incoterms. 6.3.5. Información complementaria, observaciones y aclaraciones. 6.4. Presentación de la tarifa: 6.4.1. Tarifa general de la empresa. 6.4.2. Tarifa personalizada: por país, por cliente. 6.4.3. Precio e Incoterm.

7. Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional 7.1. Proceso documental de la operación comercial. 7.1.1. Información y documentación de la operación a conservar. 7.2. Orden de pedido: 7.2.1. Contenido. 7.2.2. Revisión. 7.2.3. Pedido en firme. 7.2.4. Confirmación del pedido. 7.3. Preparación del pedido. Lista de contenido. 7.4. Factura proforma: 7.4.1. Elaboración. 7.4.2. Contenido. 7.4.3. Presentación. 7.5. Factura comercial: 7.5.1. Función. 7.5.2. Elaboración. 7.5.3. Contenido. 7.5.4. Presentación.

8. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del comercio internacional 8.1. Aplicaciones generales, función y utilidades: 8.1.1. Procesadores de texto. 8.1.2. Bases de datos. 8.1.3. Hojas de cálculo. 8.1.4. Presentaciones. 8.1.5. Agendas y otros. 8.2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización: 8.2.1. Área comercial. 8.2.2. Área fiscal. 8.2.3. Área administrativa. 8.2.4. CRM, Gestor de relaciones con clientes.