

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Horas: 120h

OBJETIVOS:

Hoy en día la globalización carecería de sentido sin los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas, no solamente en su estrategia de ventas, marketing, posicionamiento de producto-servicio-marca-empresa y mercado, sino que afecta a todos los eslabones de la producción y, en suma, al total de la gestión de la cadena de suministro, desde la recepción y acopio de materia prima hasta que el producto final está a disposición de los mercados y clientes exteriores. El presente Programa Superior dotará al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

INDICE:

MÓDULO 1. COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

Clasificación del comercio

Comercio Internacional y sus procedimientos

Recorrido histórico

El mercantilismo

Los períodos clásico y neoclásico

Situación actual (XIX-XXI)

Ventajas del Comercio Internacional

Operaciones del Comercio Internacional

Elementos que componen el Comercio Internacional

Aduanas

Régimen de comercio

Contratos y documentos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España

Características del empresario individual

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Ventajas y desventajas del empresario individual

La actividad habitual del comercio

Organización del empresario individual en la actividad contable del comercio

El empresario social

La personalidad jurídica de las sociedades

Tipos de sociedades

Nacionalidad y domicilio de las sociedades

Procedimiento de constitución de una sociedad española

Organización de la actividad contable del comercio en las sociedades mercantiles

Las sociedades en España y en el extranjero

Constitución de sucursales

Movilidad internacional de sociedades

Cooperación y concentración entre sociedades

Contrato de constitución de una sociedad conjunta

Tipos de sociedad conjunta

Incidencias en el derecho comunitario

La Sociedad Anónima Europea

La Sociedad Cooperativa Europea

Agrupación europea de interés económico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Las organizaciones internacionales

Concepto

Clasificación de las Organizaciones Internacionales

La personalidad de las Organizaciones internacionales

Los organismos especializados de las Naciones Unidas

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

La Organización Mundial de Comercio (OMC)

El Fondo Monetario Internacional (FMI)

El Centro de Comercio Internacional UNCTAD

El Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

La Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Organizaciones Internacionales de ámbito regional

La Unión Europea

El Mercado Común del Sur (Mercosur)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

Marco normativo general del comercio exterior en España

Régimen de las importaciones y exportaciones

Régimen arancelario y aduanero

Influencias de las disposiciones de la Unión Europea

Política comercial multilateral

MÓDULO 2. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

La contratación internacional

Importancia del contrato internacional

Factores de riesgo en la contratación internacional

Los principios sobre los contratos internacionales

La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980

Los Principios UNIDROIT

Principios reguladores

Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional

Elementos principales del contrato internacional

Clasificación de los contratos internacionales

Formación del contrato

La oferta

La aceptación

Cumplimiento del contrato

Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

Introducción

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Ley aplicable al contrato internacional

Autorregulación por los operadores económicos

Armonización de la legislación estatal a través de los convenios internacionales

Legislación interna de cada estado

El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I

Materias excluidas del ámbito de aplicación del Reglamento de Roma I

La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I

El principio de autonomía de la voluntad

Determinación de la ley aplicable en ausencia de elección por las partes

Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa internacional

Temporalidad del contrato de compraventa

Modalidades de compraventa

Excepciones en los contratos de compraventa

Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías

La Lex Mercatoria

La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional

Los INCOTERMS

Revisiones de los INCOTERMS

Estructura de los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

Propiedad industrial

Características y modalidades

Normativa

Propiedad intelectual

Características, objeto y contenido

Normativa

Competencia desleal

Derecho de defensa de la competencia

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

Contratos de intermediación comercial

Contratos de distribución

Contrato de agencia

Contrato de franquicia

Contratos de ingeniería y transferencia de tecnología

El transporte internacional

Transporte marítimo

Transporte aéreo

Transporte terrestre

Contratos de financiación

Financiación de exportaciones

Leasing

Factoring

Contratos de seguros

Seguro de crédito a la exportación

Contrato de seguro de transporte de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Controversias en el ámbito del comercio internacional

Vías de jurisdicción estatal

Competencia judicial internacional

El Convenio de Bruselas de 1968

Eficacia de las resoluciones judiciales extranjeras

El arbitraje internacional

El Convenio de Nueva York de 10 de junio de 1958

Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros

Causas para denegar la ejecución de un laudo

La Lex Mercatoria en el arbitraje internacional

El arbitraje en la realización del contrato

Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

MÓDULO 3. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

Origen de la doble imposición internacional

La doble imposición internacional

Concepto de doble imposición internacional

Consecuencias de la doble imposición internacional

Eliminación de la doble imposición internacional

El método de exención

El método de imputación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

Introducción

¿De qué tipo de documentos estamos hablando?

Documentos comerciales

Documentos de transporte

Documentos de pago y seguro

Documentos aduaneros y fiscales

Documentos certificados

Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Introducción

Clasificación de los pagos

Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago

El cheque

Tipos de cheques

Sistemas de gestión de cobros de los cheques en los bancos

Regulación

Transferencias bancarias

Regulación de las transferencias bancarias

Orden de pago documentaria

Créditos documentarios

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Tipos de Crédito Documentario

Contenidos y regulación del Crédito Documentario

Remesa bancaria

Remesa Simple

Remesa Documentaria

MÓDULO 4. MARKETING Y E-COMMERCE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING

Concepto de Marketing

El Marketing en la Empresa

Marketing estratégico

Marketing operativo

Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

La organización de la empresa multinacional

Investigación comercial en el ámbito internacional

Necesidad de investigación

Selección de mercados

El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros

Recursos y capacidades de la propia empresa

Competencia

Precios y márgenes

Potencial del mercado

El marketing segmentado

Características del segmento atractivo

Tipos de variables para segmentar

Factores incontrolables. Los entornos

Entorno económico

Entorno cultural

Entorno político

Entorno legal

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Características de la empresa internacional con éxito

Factores organizativos

Misión del Marketing internacional

Decisión a tomar

Elementos de plan de marketing internacional

Estrategias de marketing internacional

Estrategia de estandarización y estrategia de adaptación

Factores que favorecen la estandarización

Factores que favorecen la adaptación

Estrategias competitivas

Estrategias de crecimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

Política internacional de producto

El envase

La etiqueta

La marca

La garantía y el servicio postventa

Planificación y desarrollo de productos

Política internacional de distribución

Producción como forma de entrada

Formas de comercialización

La franquicia

Selección de forma de entrada

Política internacional de comunicación

Barreras en la comunicación internacional

Ferias y exposiciones

Política internacional de precio

La determinación de los precios

Variables en el mercado exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Introducción

Concepto de comercio electrónico

Categorías del comercio electrónico

B2B: Business-to-Business (Comercio electrónico entre empresas)

B2C: Business-to-Customer (Comercio electrónico entre la empresa y el consumidor)

¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?

Mejoras en la distribución

Comunicaciones de mercado

Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Introducción

Ventajas para los clientes

Ventajas para las empresas

Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

Introducción

Elementos de una tienda on-line

Medios de pago

Tarjetas inteligentes

Monederos electrónicos

Dinero electrónico

Ventajas e inconvenientes de las formas de pago

Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos

Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Introducción

Incidencia en el comercio electrónico

Imposición directa

Imposición indirecta

Impuesto sobre valor añadido (I.V.A)

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)

Impuestos Especiales (II.EE.)

Perspectiva española

MÓDULO 5. LOGÍSTICA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Logística en la empresa

Introducción

El flujo de bienes y servicios

El rol de la gestión logística en el servicio al cliente

Logística, integración y estrategia

El sistema logístico

La empresa sin fronteras

¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

Planeando la logística de la empresa

Herramientas para mejorar la competitividad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COSTES DE INVENTARIO

Introducción

Costes de almacenamiento

Costes directos de almacenaje

Costes directos de mantenimiento

Costes indirectos de almacenaje y mantenimiento

Costes de lanzamiento del pedido

Costes de adquisición

Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE INVENTARIOS

Introducción

Medida de los stocks

Clasificación de los materiales

Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

Introducción

PROGRAMA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - MODALIDAD ONLINE

Ref. ONSEU17689-1301

Reaprovisionamiento con demanda programada

Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin

Aplicación de las técnicas "DRP"

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE
REAPROVISIONAMIENTO**

Introducción

Simulación dinámica de sistemas

Características de los procesos reales

Elementos de un sistema dinámico

Simbología

Software de simulación de dinámica de sistemas

Aplicación de las técnicas de simulación