

MAESTRÍA

MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL



SELECT
BUSINESS SCHOOL

LSBS008

- DIPLOMA ACREDITADO POR APOSTILLA DE LA HAYA -



DESTINATARIOS

El Programa está especialmente diseñado para aquellas personas que estén interesadas en adquirir conocimientos sobre **Comercio Internacional** y que quieran asegurarse un recorrido ascendente en esta área, con una especial elevación y consolidación de competencias.

Permite conocer las bases elementales del comercio internacional, los fundamentos del comercio, las características del comercio contemporáneo, los modelos y política económica, la introducción al comercio internacional, la balanza de pagos, el Régimen Jurídico Español del comercio exterior, la contratación internacional: delimitación y riesgos, los medios de pago, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirán hacer un seguimiento autónomo sobre el avance del curso y reforzar aquellos aspectos que considere oportunos.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
1050H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORIAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACION
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~5600 \$~~

VALOR ACTUAL: 1400 \$

*Importe expresado en Dólares Americanos

INCLUYE APOSTILLA

Los diplomas llevan la Apostilla de la Haya, mediante la que se reconoce y garantiza la autenticidad y validez del Diploma en cualquier país firmante del convenio.

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “ **MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL**”, de SELECT BUSINESS SCHOOL.

Además, dispone del reconocimiento **Cum Laude**. Este distintivo lo otorga Emagister a los centros educativos y escuelas de negocios, que hayan recibido la mejor valoración de los servicios formativos prestados por los estudiantes.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1

INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional.
2. El sector exterior español.
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
4. Organismos Internacionales.
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
6. La Unión Europea.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias.
2. Barreras no arancelarias.
3. Medidas de defensa comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Información de comercio internacional.
2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
4. Gestión de la información de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
5. Control de clientes/proveedores internacionales.
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2. Oferta internacional.

3. Elementos de la tarifa de precios.
4. Presentación de la tarifa.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial.
2. Orden de pedido.
3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
4. Factura proforma.
5. Factura comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades.
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.

PARTE 2

GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA

1. Cadena logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APROVISIONAMIENTO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECEPCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CARGA, CONTROL Y ENVÍO DE MERCANCÍAS

1. Gestión de riesgos e incidencias
2. Controles aduaneros
3. Muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOGÍSTICA INVERSA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Clasificación y configuración de los servicios de transporte
2. Inspección de transportes y sanciones
3. Planificación de rutas
4. Control de flotas
 - Gestión de vehículos
 - Gestión administrativa
 - Gestión de personal
 - Gestión de accidentes y atestados

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. SISTEMA ADUANERO Y NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y FUNCIÓN DE LAS ADUANAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TERRITORIO ADUANERO COMUNITARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERADORES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MERCANCÍAS COMUNITARIAS Y NO COMUNITARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHO ADUANERO

1. Fuentes del derecho aduanero
2. Código Aduanero de la Unión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RÉGIMENES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS

1. Análisis de los regímenes

2. Implicaciones en la documentación y procedimiento aduanero
3. Documentos específicos de cada régimen

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. ADUANA Y ÁMBITO TERRITORIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS ADUANAS

1. Importación
2. Exportación
3. Arancel

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORIGEN ADUANERO

1. Origen de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Historia y origen
2. Tipos de empresas
3. Empresario
 - Individual
 - Social
4. Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTERNATIONAL COMMERCE TERMS (INCOTERMS)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RÉGIMENES ADUANEROS: RÉGIMENES ESPECIALES

1. Régimen de tránsito
2. Régimen de depósito
3. Destinos especiales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TARIFA ADUANERA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NOMENCLATURA

1. Nomenclaturas uniformes
2. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías
3. Nomenclatura Combinada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARANCEL INTEGRADO COMUNITARIO (TARIC)

1. Utilización
2. Organización y estructura
3. Consulta
4. Reglas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE ORIGEN EN EL CÓDIGO ADUANERO DE LA UNIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CRITERIOS DE ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Origen preferencial
2. Origen no preferencial
3. Exenciones o bonificaciones condicionadas al origen de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS

1. Certificado de origen
2. Certificado de origen modelo A y certificado de origen modelo APR
3. Certificado de circulación EUR1 y certificado de circulación EUR2
4. Otros

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE VALOR EN ADUANA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONDICIONANTES AL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Método principal: valor de transacción
2. Métodos secundarios
3. Ajustes de valor en aduana
 - Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea
4. Documentos de declaración de valor en aduana
 - DV1
 - DV1 bis

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTACIÓN Y DESPACHO A LIBRE PRÁCTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESPACHO A CONSUMO

1. Conceptos

2. Procedimiento de despacho de importación
 - Presentación de mercancías
 - Declaración sumaria
 - Depósito temporal
 - Declaración aduanera
3. Procedimientos simplificados
4. Otros tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXPORTACIÓN

1. Declaración aduanera de exportación
2. Procedimiento de despacho de exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMENES ECONÓMICOS Y/O SUSPENSIVOS

1. Depósito temporal
2. Perfeccionamiento activo
3. Perfeccionamiento pasivo
4. Admisión o importación temporal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRÁNSITO

1. Tránsito comunitario externo
2. Tránsito comunitario interno

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEPÓSITOS Y ZONAS FRANCAS

1. Concepto de zona franca y de depósito franco
2. Funcionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REEXPORTACIÓN, DESTRUCCIÓN Y ABANDONO DE LAS MERCANCÍAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. DEUDA ADUANERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPOSICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA APLICABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXIGIBILIDAD DE LA DEUDA ADUANERA

1. Deuda aduanera de importación y de exportación
2. Base imponible de los derechos
3. Intereses

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRACCIÓN Y EXTINCIÓN DE LA DEUDA ADUANERA

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)

1. Normativa
2. Tipo de declaraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUMPLIMENTACIÓN DEL DUA

1. Formularios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN

1. Plazo
2. Presentación en papel
3. Presentación por el sistema de transmisión electrónica de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS QUE DEBEN PRESENTARSE JUNTO AL DUA

1. Comerciales
2. Seguro
3. Transporte
4. Certificados
5. Homologaciones
6. Otros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RECTIFICACIÓN E INVALIDACIÓN DE DECLARACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPROBACIÓN DE LAS DECLARACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SISTEMA ESTADÍSTICO (INTRASTAT)

1. Estadística en el comercio intracomunitario
2. Aplicación y normativa
3. Tipo de declaraciones
4. Formularios
5. Operaciones sujetas
6. Obligados estadísticos
7. Umbrales estadísticos
8. Cumplimentación
9. Presentación
10. Sanciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIÓN DE INTERNET Y SISTEMA DE TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DE DATOS

1. Solicitud de documentos
2. Emisión de documentos
3. Legalización de documentos

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DECLARACIÓN SUMARIA DE ENTRADA

1. Lugar y plazos de presentación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESCARGA Y EXAMEN DE LAS MERCANCÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DEPÓSITO TEMPORAL DE MERCANCÍAS

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. UNIONES ADUANERAS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BENELUX

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO (EEE)

1. Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. UNIÓN ADUANERA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUCU)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACUERDO CENTROEUROPEO DE LIBRE CAMBIO (CEFTA)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. UNIÓN ADUANERA DE ÁFRICA AUSTRAL (SACU)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 3

FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Consideraciones generales de fiscalidad internacional.
2. Conceptos básicos de los impuestos.
3. Aplicaciones informáticas para la gestión fiscal de las operaciones de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR.

1. Conceptos básicos del IVA.
2. Tipos de operaciones sujetos a IVA.
3. El IVA en las operaciones intracomunitarias.
4. El IVA en las operaciones con terceros países: Importaciones.
5. El IVA en las operaciones con terceros países: Exportaciones.
6. El IVA en las operaciones especiales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTOS Y RÉGIMENES ESPECIALES.

1. Tipos de Impuestos Especiales.
2. Consideraciones generales sobre los impuestos especiales.
3. Gestión de los impuestos especiales a las operaciones de Comercio Exterior.
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

PARTE 4

EL SEGURO DE MERCANCÍAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Conceptos: seguro, franquicia, prima, sobreprima, extorno, reaseguro, coaseguro.
2. Clasificación de los seguros en operaciones de comercio internacional.
3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño.
4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro.
5. Derechos y obligaciones de las partes.
6. Tipos de pólizas.
7. Duración de cobertura de la póliza: principio y fin de la operación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE.

1. Transporte por carretera.
2. Transporte por ferrocarril.
3. Transporte aéreo.
4. Transporte marítimo.
5. Seguro y garantía de contenedores: carta de garantía.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS.

1. Procedimiento de tramitación.
2. Liquidación de siniestros.
3. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos.
4. Previsiones a tomar en caso de siniestro.
5. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista. las Islas Canarias, Ceuta y Melilla.

PARTE 5

COMERCIO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

BLOQUE I. BASES ELEMENTALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DEL COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN DE COMERCIO

1. La compraventa como epicentro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DEL COMERCIO

1. Nacimiento
 - El desarrollo agrícola como punto de partida
 - Aparición del comercio alfarero y siderúrgico
2. Trueque
3. Invención de la moneda
4. Creación de rutas comerciales
 - Ruta de la seda
 - Ruta de las especias
 - Ruta del ámbar
 - Ruta del oro
5. Surgimiento de los bancos
6. Mejora de las comunicaciones
 - Construcción y actualización de carreteras
 - Invención del ferrocarril
 - Revolución Industrial y aumento de la producción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO CONTEMPORÁNEO

1. Intercambio
2. Lucro
3. Mercado
4. Competencia
5. Variedad de productos y servicios
6. Regulación
7. Globalización

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. MODELOS Y POLÍTICA ECONÓMICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

1. Concepto
2. Factores productivos
 - Trabajo
 - Capital
 - Tierra

3. Agentes económicos
 - Sector público
 - Sector privado
 - Tercer sector
4. Sectores de actividad
 - Sector primario
 - Sector secundario
 - Sector terciario
 - Sector cuaternario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS ECONÓMICAS

1. Mercantilismo
2. Fisiocratismo
3. Capitalismo
4. Marxismo
5. Marginalismo
6. Keynesianismo
7. Poskeynesianismo
8. Monetarismo
9. Neocartalismo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS ECONÓMICOS

1. Economía liberalizada
2. Economía planificada
 - Planificación colectiva
 - Planificación centralizada

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICAS ECONÓMICAS

1. Autarquía
2. Apertura

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERADORES ECONÓMICOS

1. Empresas
 - Empresario individual
 - Empresario social
2. Trabajadores
3. Consumidores
4. Entidades financieras
 - Bancos
 - Cajas de ahorro
 - Cooperativas de crédito
5. Inversionistas
6. Poderes públicos
 - Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia
 - Comisión Nacional del Mercado de Valores
 - Banco Central Europeo
 - Banco de España

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉRMINOS BÁSICOS

1. Producto Interior Bruto (PIB)
 - Como flujo de rentas
 - Como flujo de gastos
 - Como suma del valor añadido
2. PIB nominal

3. PIB real
4. Producto Nacional Bruto (PNB)
5. Renta Nacional Neta (RN)
6. Renta Personal (RP)
7. Renta Disponible (RD)
8. Renta Personal Disponible (RPD)
9. Índice de precios al consumo (IPC)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS

1. Comercio exterior
2. Importaciones y exportaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE COMERCIO

1. Comercio local
2. Comercio regional
3. Comercio nacional
4. Comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TEORÍAS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith
2. Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo
 - Economías de escala
3. Teoría de la demanda recíproca de Stuart Mill
4. Teoría de Heckscher-Ohlin
5. Teoría de la gravedad del comercio internacional
6. Paradoja de Wassily Leontief
7. Teoría de Brander-Spencer

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Modelo librecambista
2. Modelo proteccionista

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANISMOS REGULADORES

1. Organización Mundial del Comercio (OMC)
 - GATT (1994)
2. Organización Mundial de Aduanas (OMA)
3. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
4. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
5. Fondo Monetario Internacional (FMI)
6. Banco Mundial (BM)
7. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. PRÁCTICA BÁSICA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO

1. Relación real de intercambio neta
2. Relación real de intercambio bruta
3. Relación real de intercambio en función de la renta
4. Relación real de intercambio simple factorial
5. Relación real doble factorial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BALANZA DE PAGOS

1. Balanza por cuenta corriente
 - Bienes
 - Servicios
 - Rentas
 - Transferencias corrientes
2. Balanza de capital
 - Enajenación y adquisición de activos inmateriales no productivos
 - Transferencias de capital
3. Balanza de cuenta financiera
 - Inversiones en el exterior
 - Inversiones del exterior
 - Otras inversiones en el exterior
 - Errores y omisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

1. Instrumentos fiscales
 - Aranceles
 - Desgravaciones fiscales
2. Instrumentos financieros
 - Subvenciones
 - Tipos de cambio
 - Créditos preferenciales
3. Instrumentos jurídico-administrativos
 - Restricciones cuantitativas o contingentes
 - Exigencias técnicas
 - Medidas de protección de los consumidores
4. Instrumentos medioambientales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COOPERACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

1. Acuerdos comerciales
 - Acuerdos comerciales preferenciales
2. Áreas de libre comercio
3. Uniones aduaneras
4. Mercados comunes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONFLICTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. *Dumping*
2. Embargo
3. Boicot
4. Bloqueo
5. Guerra aduanera
6. Abuso de posición dominante
 - Cárteles
 - Trust*

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INCOTERMS

1. Definición
2. Principales definiciones
 - Ex Works* (EXW)
 - Free alongside ship* (FAS)
 - Free on board* (FOD)
 - Free carrier* (FCA)
 - Cost and freight* (CFR)
 - Cost, insurance and freight* (CIF)
 - Carriage paid to* (CPT)
 - Carriage and insurance paid* (CIP)
 - Delivered at Place and Unloaded* (DPU)
 - Delivered At Place* (DAP)
 - Delivered Duty Paid* (DDP)

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA

1. Incorporación de los tratados al ordenamiento
2. Competencias sobre comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INCIDENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Caracterización de la Unión Europea
2. Política comercial comunitaria
 - Arancel exterior común
 - Política antidumping
 - Política antisubvenciones
 - Política de salvaguardia
 - Política de vigilancia y control
 - Política de acuerdos preferenciales
3. Mercado Único
4. Convenio de Roma de 1980

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTRAS NORMAS APLICABLES

1. *Lex mercatoria*
2. Convención de Viena de 1980

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTADÍSTICAS COMERCIALES

1. DataComex
2. Eurostat

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE II. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: DELIMITACIÓN Y RIESGOS

MÓDULO 6. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN DE CONTRATO

1. Elementos esenciales del contrato
 - Objeto cierto
 - Causa
 - Capacidad de las partes
 - Consentimiento
 - Forma
2. Caracterización del contrato internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS

1. Contrato de compraventa internacional
2. Contrato de servicios internacional
3. Contrato de distribución internacional
4. Contrato de suministro internacional
5. Contrato de franquicia internacional
6. Contrato de *joint venture*
7. Contrato de agencia internacional
8. Contrato de financiación internacional
9. Contrato de licencia de propiedad intelectual
10. Contrato de transferencia de tecnología
11. Contrato de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Mediación y arbitraje
2. Vía judicial
 - Competencia judicial internacional
 - Determinación de la ley aplicable

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. MEDIOS DE PAGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DE LOS MEDIOS DE PAGO

1. Criterios de elección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO

1. Pago anticipado
 - Carta de crédito
2. Pago diferido

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

1. Distinción entre peligro y riesgo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE RIESGOS

1. Riesgos de carácter comercial
 - Cancelación unilateral del contrato
 - Entrega defectuosa
 - Impago

2. Riesgo de fraude
3. Riesgo de país
 - Riesgo de transferencia
 - Riesgo de impago de las administraciones públicas
 - Riesgo de inestabilidad y solvencia del sistema financiero
 - Riesgo de guerra o de cambio de régimen político
 - Riesgos por catástrofes naturales
 - Riesgo por catástrofe nuclear
4. Riesgo de transporte
5. Riesgo de cambio
6. Riesgo legal
 - Riesgo documentario

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE LOS RIESGOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. JUSTIFICACIÓN

1. Necesidad de certidumbre
2. Necesidad de seguridad jurídica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE HERRAMIENTAS

1. Análisis DAFO
2. Análisis PEST/EL
3. Análisis Porter
4. Matrices de cartera
 - Matriz BCG
 - Matriz McKinsey/GE
5. Análisis del entorno sociopolítico

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. COBERTURA DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE SEGURO

1. Evolución histórica
 - Antigüedad grecorromana
 - Gremios medievales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL CONTRATO

1. Elementos personales
 - Asegurado
 - Beneficiario
 - Tomador
 - Asegurador
2. Elementos formales
 - Póliza

3. Elementos reales
 - Interés asegurable
 - Riesgo asegurable
 - Prima
 - Obligación del asegurador de pagar la cantidad asegurada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTRAS MODALIDADES ANÁLOGAS AL SEGURO

1. *Factoring*
2. *Forfaiting*

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

BLOQUE III. FISCALIDAD Y ADUANAS

MÓDULO 11. IVA Y COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES BÁSICAS

1. Definición de IVA
2. Exención de las exportaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES GRAVADAS

1. Adquisiciones intracomunitarias de bienes
 - Definición
 - Hecho imponible
 - Adquisiciones no sujetas
 - Operaciones asimiladas
2. Importación de bienes
 - Concepto
 - Hecho imponible
 - Operaciones asimilables

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPERACIONES EXENTAS

1. Exenciones en las adquisiciones intracomunitarias
2. Exenciones en las importaciones de bienes

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. SISTEMA Y RÉGIMEN DE ADUANAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y FUNCIONES

1. Definición
2. Funciones
 - Función fiscal
 - Función de seguridad
 - Función de salud pública
 - Función estadística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA ADUANERA COMUNITARIA

1. Código aduanero de la UE
2. Códigos del Arancel Integrado de la Comunidad Europea (TARIC)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REGÍMENES ADUANEROS

1. Exportación
2. Despacho a libre práctica
3. Tránsito
 - Tránsito interno
 - Tránsito externo
4. Almacenamiento
 - Depósito aduanero
 - Zona franca
5. Transformación
 - Perfeccionamiento activo
 - Perfeccionamiento pasivo
6. Destinos especiales
 - Importación temporal
 - Destino final

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. DEUDA ADUANERA Y GESTIÓN DOCUMENTAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DE LA DEUDA ADUANERA

1. Elementos integradores
2. Nacimiento
3. Obligación de constituir una garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTO ÚNICO ADMINISTRATIVO (DUA)

1. Definición
2. Finalidad
3. Estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECTIFICACIÓN DE DECLARACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPROBACIÓN DE DECLARACIONES

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

PARTE 6

MARKETING EN COMERCIO EXTERIOR

MÓDULO 1. POLÍTICAS DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. La decisión de internacionalización de la empresa
2. Etapas del proceso de internacionalización
3. Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POLÍTICA DE PRODUCTO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Atributos del producto
2. El ciclo de vida del producto
3. Estandarización/adaptación de los productos en los mercados internacionales
4. La cartera de productos internacionales
5. La marca
6. La política de producto en los mercados online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POLÍTICA DE PRECIO EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Análisis de la variable precio como instrumento del marketing internacional
2. Estandarización/adaptación de precios internacionales
3. Factores que influyen en la determinación de precios internacionales
4. Análisis de rentabilidad
5. Estrategias de precios
6. Cotización de precios internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

1. La comunicación en el marketing: concepto y funciones
2. La publicidad
3. La promoción de ventas
4. Las relaciones públicas
5. Otras herramientas de la política de comunicación
6. Factores que influyen en las decisiones de política internacional de comunicación
7. Las ferias internacionales y las misiones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN EN EL MARKETING INTERNACIONAL

1. Canales de distribución
2. Aspectos a considerar en el diseño y selección de los canales de distribución internacionales
3. Determinación de la localización y tipología de los puntos de venta
4. Las relaciones internas del canal
5. Fórmulas de entrada en los mercados internacionales
6. Aspectos a considerar en la adaptación de la función de distribución en diferentes entornos internacionales
7. Internet como canal de distribución internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

MÓDULO 2. PLAN E INFORMES DE MARKETING INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN DEL MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de marketing como instrumento de planificación y control de la actividad comercial internacional
2. Análisis de la situación
3. Diagnóstico: análisis DAFO
4. Establecimiento de los objetivos de marketing
5. Principales decisiones sobre el establecimiento de estrategias internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN OPERATIVO Y ACCIONES DE MARKETING INTERNACIONAL

1. El plan de acción de marketing
2. Asignación presupuestaria de las acciones de marketing
3. El control del plan de marketing
4. Herramientas informáticas para la organización y planificación de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. BRIEFING DE PRODUCTOS Y/O MARCAS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. Concepto y funciones del briefing en el marketing
2. Determinación de los objetivos de briefing
3. La elección de la estructura del briefing
4. Como realizar un briefing
5. La presentación del briefing

MÓDULO 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES.

1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional.
2. Condiciones de pago.
3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS).
4. Regulación de los medios de pago internacionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago.
2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso.
3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago.
4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL.

1. Factores a considerar en la elección:
2. Motivos de la elección.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y

PAGO.

1. Clasificación.
2. Cheque bancario.
3. Orden de pago simple.
4. Orden de pago documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES.

1. Concepto.
2. Remesa simple.
3. Remesa documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 15. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto e importancia del crédito documentario.
2. Partes que intervienen.
3. Principales tipos de crédito documentario:
4. La carta de crédito.
5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento.
6. Potenciales riesgos del crédito documentario.
7. Ventajas.
8. Inconvenientes.
9. Coste.
10. Relación entrega de la mercancía-pago.
11. Las fechas en los créditos documentarios.
12. Documentación requerida por la entidad financiera.
13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 16. AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Garantías bancarias: Concepto.
2. Clasificación atendiendo a su objeto.
3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante.
4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 17. UTILIZACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Legislación sobre comercio electrónico.
2. Tipos de pagos y cobros en internet.
3. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales.

MÓDULO 4. RECURSOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

PARTE 7

ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE Y LA DISTRIBUCIÓN

MÓDULO 1. DISTRIBUCIÓN CAPILAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. REPARTO Y CAPILARIDAD EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Definición y características específicas de la distribución capilar de mercancías
2. Sistemas de organización, gestión y control en la distribución capilar de mercancías
3. La empresa/departamento de distribución capilar de mercancías
4. Funciones, características y organización
5. Normativa administrativa autonómica y local aplicable al reparto de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN OPERATIVA DE LA DISTRIBUCIÓN CAPILAR

1. Conceptos básicos de coste, gasto, pago, inversión y fondo de explotación
2. Análisis de costos en el reparto de mercancías
3. Aplicaciones informáticas para el cálculo de costes
4. Determinación de tarifas o precios en el transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN DE LOS VEHÍCULOS PARA EL REPARTO DE MERCANCÍAS

1. Tipos de vehículos y características técnicas
2. Normativa sobre masas y dimensiones
3. Homologación y matriculación de vehículos
4. Documentación relativa al conductor, vehículo y mercancía
5. Distintivos, equipamiento y mantenimiento de vehículos
6. Normativa reguladora sobre circulación y seguridad vial aplicable
7. Medios de carga y descarga

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE CARGAS Y PROGRAMACIÓN DE RUTAS DE REPARTO

1. Definición y características de la planificación de cargas en el reparto
2. Programación de rutas de transporte
3. Aplicaciones informáticas para la planificación de cargas
4. Seguridad y salud laboral en la organización y la distribución capilar de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE CAPILAR DE MERCANCÍAS

1. Normativa mercantil aplicable al contrato de transporte
2. El contrato de transporte de mercancías: Definición, caracteres, regulación, elementos personales, reales y formales
3. Contenido del contrato de transportes de mercancías: Obligaciones de las partes
4. Responsabilidades. El límite de responsabilidad del transportista
5. Las reclamaciones. Las Juntas Arbitrales de Transporte
6. La contratación a través de operadores de transporte
7. El contrato de seguro y el seguro de transporte terrestre: Tipos, coberturas e indemnizaciones
8. Inspección y régimen sancionador en el transporte capilar de mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CALIDAD DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Pautas de calidad de servicio y atención y satisfacción al cliente
2. Tratamiento de las quejas y reclamaciones
3. Factores que pueden originar distintos tipos de incidencias
4. Soluciones externas e internas de la empresa
5. Procedimiento de reclamación de siniestros
6. Responsabilidad e indemnizaciones cubiertas por la póliza de seguro
7. Medio ambiente en la organización y la distribución capilar de mercancías.
Tratamiento y gestión de residuos

MÓDULO 2. TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

1. Particularidades del transporte internacional
2. Operadores específicos del transporte internacional
3. Marco jurídico del transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERMODAL

1. Los distintos modos de transporte y sus características : carretera, ferrocarril, marítimo, fluvial, aéreo, multimodal
2. Comparativa del modo de transporte en relación a su rapidez, capacidad, seguridad, coste y tipo de mercancía
3. Aspectos técnicos del transporte: vehículos y limitaciones
4. Ordinario
5. Especial: mercancías peligrosas (MMPP), perecederas, animales vivos, consolidación y grupaje
6. Criterios de selección de modos de transporte
7. Criterios de selección de otros medios logísticos (embalaje, almacenamiento, manipulación, despacho aduanero, seguro)
8. Formas de comercialización del transporte en los diversos modos
9. Normativas reguladoras en los distintos modos de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA.

1. Métodos de planificación y distribución de cargas en transporte internacional
2. Redes e infraestructuras de transporte a nivel europeo e internacional
3. Las plataformas intermodales
4. Planificación y selección de rutas y modo/s de transporte
5. Costes en las operaciones de transporte internacional
6. Tarifas y precios según los modos de transporte
7. Interpretación de los INCOTERMS en relación a la planificación de operaciones de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DOCUMENTAL BÁSICA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

1. Documentación propia de la mercancía en exportaciones e importaciones
2. Documentación de transporte según el modo
3. Documentación de protección jurídica de la mercancía
4. Documentación de tránsito de las mercancías
5. Procedimiento administrativo aduanero

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL Y SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE INTERMODAL DE MERCANCÍAS

1. Seguridad de la mercancía en el transporte intermodal: Obligaciones de la empresa transportista y los agentes implicados
2. Protección física y jurídica de la mercancía
3. Preparación de la mercancía: protección física: envases y embalajes
4. Normalización, certificación y homologación de los envases y embalajes
5. Criterios de selección de embalajes según modo de transporte
6. Unidades de carga y transporte: paletización y contenerización
7. Manipulación y estiba de mercancías
8. Etiquetado y señalización de mercancías
9. Identificación electrónica de embalajes
10. Transportes de naturaleza específica: mercancías perecederas, peligrosas, animales vivos, otros
11. Aplicaciones informáticas en la distribución espacial en la carga de mercancías
12. Gestión de incidencia o siniestro en el transporte internacional e intermodal
13. Atención de siniestros: comunicación, aportación de documentación, reclamación de daños.
14. Actuaciones correctoras

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN, INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CONTROL EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

1. Aplicaciones de seguimiento, registro, comunicación e información sobre recorrido y situación de la mercancía: correo electrónico, Internet, sistema de información EDI, GPS, otros
2. Alimentación y mantenimiento de bases de datos en relación al servicio de transporte internacional
3. Sistemas de información y comunicación con clientes: web, correo electrónico, fax

MÓDULO 3. OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro: flujo físico de materiales y flujo de información. Características de los mismos. Cómo se articulan. Ejemplo concreto de un proceso de aprovisionamiento desde que se lanza la orden de pedido hasta su recepción en almacén
3. El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
4. Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad. Diagrama de flujos interconexiónados.
5. Cadena logística: objetivos. Cómo lograrlos. Integración de actores y sinergias a conseguir
6. Logística y calidad
7. Gestión de la cadena logística
8. El flujo de información

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOGÍSTICA INVERSA

1. Devoluciones y logística inversa
2. Posibles límites a la logística inversa
3. Causas de la aparición de la logística inversa
4. Política de devolución de productos
5. Logística inversa y legislación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPTIMIZACIÓN Y COSTOS LOGÍSTICOS

1. Características del costo logístico: variabilidad
2. Sistema tradicional y sistema ABC de costos
3. Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados. Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
4. Estrategia y costos logísticos
5. Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
6. Cuadro de control de costos. Pirámide de información del costo logístico
7. Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico en una operación de comercialización, teniendo en cuenta el costo de compra, los costos de stock, almacenaje y manipulación, el costo de transporte de distribución y los costos administrativos e indirectos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REDES DE DISTRIBUCIÓN

1. Diferentes modelos de redes de distribución
2. Cálculo del costo logístico de distribución en los diferentes modelos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE IMPREVISTOS E INCIDENCIAS EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
2. Puntos críticos del proceso. Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
3. Análisis de determinados procesos críticos
4. Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
5. Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
6. Acceso del cliente a la información
7. Determinación de responsabilidades en una incidencia
8. En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
9. Incidencias y su tratamiento informático. Sistema de documentación: grabación de datos, información mínima, clasificación según tipos, seguimiento y solución dada a la misma, costo real o estimado, cliente afectado o proveedor involucrado, punto de la cadena en que se produjo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia: la informática, satélites, GPS, EDI, transmisión de ficheros, e-mail, teléfono, fax. Características. Pros y contras de los diferentes sistemas
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

MÓDULO 4. INGLÉS PROFESIONAL PARA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EXPRESIONES Y ESTRUCTURAS LINGÜÍSTICAS UTILIZADAS EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones logísticas y de transporte internacional
2. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las relaciones con clientes/proveedores de servicios de transporte internacional
3. Expresiones de uso cotidiano en empresas de transporte y logística

4. Expresiones para el contacto personal en operaciones de transporte y logística
5. Expresiones fonéticas habituales
6. Comunicación no presencial: expresiones al teléfono en la operativa de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA ESPECÍFICA DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE EN INGLÉS

1. Terminología de las operaciones de servicios de logística y transporte
2. Documentación propia de operaciones de transporte y servicios logísticos internacionales
3. Términos comerciales, financieros y económicos
4. Condiciones de transporte
5. Elaboración de documentos y comunicación escrita en operaciones de transporte: correo electrónico, sms u otros
6. Procedimientos de tránsito internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN DE INCIDENCIAS EN INGLÉS

1. Terminología específica en las relaciones comerciales con clientes.
2. Usos y estructuras habituales en la atención al cliente/consumidor
3. Diferenciación de estilos formal e informal en la comunicación comercial oral y escrita.
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes/consumidores
5. Situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes
6. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad
7. Estructuras sintácticas y usos habituales en la atención telefónica
8. Reclamaciones y formulación de expresiones en la gestión de incidencias, accidentes y retrasos habituales en el transporte
9. Documentación escrita en relación a imprevistos
10. Fórmulas de persuasión y cortesía para la resolución de reclamaciones e incidencias propias de la logística y transporte internacional
11. Normas y usos socioprofesionales habituales en el transporte internacional
12. Accidentes, siniestros. Salud y bienestar. Servicios de urgencia
13. Mecánica. Averías

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN INGLÉS

1. Interacción entre las partes: presentación inicial de posiciones, argumentos, preferencias comparaciones y estrategias de negociación
2. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de servicio: precio, descuentos y recargos entre otros
3. Tipos de vehículos. Plazos de entrega
4. Condiciones de transporte y modos de pago
5. Elementos socioprofesionales más significativos en las relaciones con clientes/proveedores extranjeros
6. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
7. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor
8. Simulación de procesos de negociación con clientes/proveedores de servicios de transporte
9. Presentación de productos/servicios
10. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN

INGLÉS

1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica
2. Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés
3. Redacción de correspondencia comercial
4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés
5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés
6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta
7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes

PARTE 8

INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS.

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:
2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS.

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.
2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:
3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS.

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.
2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.
4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.
5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.
2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.
3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
4. Giros
5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

PARTE 9

DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS.

1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación Comercial Internacional.
2. Redacción de acuerdos de operaciones de Comercio Internacional.
3. Estructura lingüística y léxico de la facturación de Operaciones Comerciales.
4. Documentación financiera y de medios de pago habituales.
5. Pólizas de seguros de exportación/importación.
6. Informes comerciales.
7. Otros documentos comerciales en inglés.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN INGLÉS DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL.

1. Usos habituales en la redacción de textos en inglés comercial.
2. Ofertas y presentación de productos por correspondencia.
3. Reclamaciones.
4. Prorroga.
5. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases.
6. Faxes.
7. Correos electrónicos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES.

1. Fuentes de información aduanera en inglés: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países.
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros.
3. Documentación de operaciones intracomunitarias en inglés.
4. Liquidación de impuestos.
5. Certificaciones y homologaciones