



**PROGRAMA**  
**EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR**  
**Y MANAGEMENT INTERNACIONAL**  
**(1ª edición)**

# TEMARIO

## PRIMER WEBINAR. CLASE EN STREAMING

**Presentación del programa y funcionamiento del curso y su plataforma on-line.**  
**Presentación del caso práctico de final de curso.**

Introducción a los conceptos fundamentales del comercio exterior y el management internacional. La globalización. Internacionalizar la empresa. Empezar a exportar.

**Duración:** 3 horas

## MÓDULO 1. LOS INCOTERMS 2020 COMO LENGUAJE DEL COMERCIO EXTERIOR.

**Objetivos:** Los incoterms, junto con la partida arancelaria del producto han supuesto dos herramientas imprescindibles para el incremento progresivo del comercio exterior en los diferentes mercados mundiales. Conocer las diferentes costes y riesgos que corresponden a vendedor y a comprador en la compraventa internacional es fundamental para el entendimiento entre las partes y para evitar problemas y pleitos. Este módulo analiza los diferentes incoterms 2020 y la recomendación de uso de cada uno de ellos.

### Contenido:

1. Introducción
2. Estructuración de los Incoterms® 2020
  - 2.1 Familias de Incoterms® 2020
  - 2.2 El término EXW
  - 2.3 El término FCA
  - 2.4 El término FAS
  - 2.5 El término FOB
  - 2.6 El término CFR
  - 2.7 El término CIF
  - 2.8 El término CPT
  - 2.9 El término CIP
  - 2.10 El término DAP
  - 2.11 El término DPU
  - 2.12 El término DDP
  - 2.13 Tabla de Incoterms® 2020
3. Criterios de elección de los términos incoterms® 2020
  - 3.1 Medio de transporte
  - 3.2 Dimensión de la empresa
  - 3.3 Riesgo a asumir
  - 3.4 Concepto de Marketing
  - 3.5 Control de la operación
  - 3.6 País de destino de la mercancía
  - 3.7 Forma de pago
  - 3.8 Protección jurídica

- 4. Incoterms® 2020 en la práctica
- 4.1. Incoterms® 2020 y comisiones a intermediarios
- 4.2 Incoterms® 2020 y seguros obligatorios. Este módulo contiene:
  - Actividad 1 - Caso Industrias Pon S.A.
  - Actividad 2 – Caso Caldecu S.A.
  - Actividad 3 – Caso Chun Li, S.A.

Formación online, equivalente a 15 horas presenciales.

## **MÓDULO 2. GEOESTRATEGIA E INVESTIGACIÓN INTERNACIONAL DE MERCADOS. EL PLAN DE EXPORTACIÓN.**

### **Objetivos:**

La globalización hace que las empresas nacionales tengan cada vez más competencia internacional. Cuanto mayor es la competencia se necesita un mejor control y estudio de la situación para plantear las estrategias adecuadas que permitan a nuestra empresa mantenerse en el posicionamiento deseado. Es necesario entonces para la empresa competir en otros mercados más allá del doméstico para asegurar rentabilidades o crear crecimiento empresarial. El plan de marketing internacional le permite a la empresa acceder a nuevos mercados y plantear propuestas de valor enfocadas a distintos segmentos en distintos países. Se parte siempre de un estudio de mercados que enfoca a la empresa hacia aquellos mercados objetivo donde posicionar el producto.

La diferencia con el marketing aplicado en el mercado doméstico hace que se tenga que dominar una serie de variables diferentes y accionar con estrategias diferentes también.

Este módulo ofrece las herramientas necesarias y es una guía metodológica para que el participante sepa crear un plan de marketing real con garantías de éxito.

### **Contenido:**

#### **Unidad 1:**

El porqué de la planificación comercial.

#### **Unidad 2:**

Investigación internacional de mercados

La Investigación de mercados dentro del Plan de Marketing Internacional

Geoestrategia para la elección de mercados objetivo

Concentración vs Diversificación

Priorización de mercados, criterios de clasificación y de elección (Investigación comparativa)

Utilización de webs para responder a los interrogantes del estudio de mercado

La matriz DAFO como resultado del estudio

#### **Unidad 3:**

El Plan de marketing internacional

La clasificación arancelaria de los productos a nivel internacional

El H.S. Code (Harmonized System). El Código Taric

Estrategias y políticas de marketing internacional

**Política de producto**, Concepto de producto internacional. Matriz del B.C.G., Boston Consulting Group, Envase y embalaje internacional. Requerimientos y responsabilidades. Unitarización de productos y cargas por modalidades de transporte internacional.

**Política de precios**, estrategias de precios internacionales, políticas de costes, márgenes y descuentos, a partir de los incoterms 2020. Creación de ofertas y tarifas.

**Política de distribución**, Los tipos de intermediarios comerciales, elección del tipo adecuado de intermediario en función de diferentes variables, negociación y contratación con la intermediación.

**Política de comunicación, publicidad, relaciones públicas y promoción on-line y off line.** La marca internacional. Políticas de marca. Los derechos de propiedad intelectual del producto y las exportaciones. Registro y costes. Culturas e interpretación. La imagen de marca de país. Creación de valor añadido. Los colores en el marketing

#### **Unidad 4:**

Planteamiento de objetivos.

Acciones comerciales. Previsión y contingencias.

Previsiones de ventas y cuenta de explotación  
previsional. Cronogramas de acciones a realizar.

Autoevaluaciones.

Casos prácticos resueltos.

Ejemplos de estudios de mercado y planes de marketing internacional

Reales. Casos prácticos a solucionar por el participante

Formación online, equivalente a 48 horas presenciales.

### **MÓDULO 3. LOGÍSTICA INTERNACIONAL, PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL. TIPOLOGÍAS, TARIFICACIÓN Y CONTRATACIÓN.**

**Objetivos:** La preparación, manipulación y acondicionamiento de la carga a transportar internacionalmente es fundamental y tarea compleja ya que estamos hablando de múltiples orígenes, destinos, productos, medios de transporte, condiciones físicas de transporte, climatología, etc. Este módulo ofrece al alumno la máxima información y criterios para la mejor preparación y acondicionamiento de la mercancía a transportar, así como enumerar y analizar las diferentes formas de unitarización y organización de la mercancía en el medio de transporte.

Existen cinco modalidades de transporte en el transporte internacional de mercancías, terrestre, aéreo, ferrocarril, marítimo y multimodal. Cada uno de ellos posee unas características físicas diferentes y su forma de contratación es diferente desde diversos puntos de vista que se analizan en el módulo, junto con casos reales cuantificados.

#### **Contenido:**

1. Introducción a la Logística internacional
  - 1.1 Factores clave de la logística integral
  - 1.2 Conceptos clave
  - 1.3 Aportación de una buena logística a la exportación
  - 1.4 Plataformas logísticas
  
2. Manipulación y acondicionamiento de la carga
  - 2.1 Recomendaciones sobre la entrega y recepción de mercancías
  - 2.2 Flujo de información y relaciones en la cadena logística
  - 2.3 El envase de las mercancías
  - 2.4 El embalaje
  - 2.5 Marcas y símbolos
  - 2.6 Tipos de marcas
  
3. Protección para la manipulación
  - 3.1 Métodos de estiba
  - 3.2 Métodos de trincaje y protección

3.3 Elementos de manutención para carga y descarga

3.4 Carretillas elevadoras

3.5 Transpaletas

3.6 Grúas

4. Protección sobre riesgos del transporte

4.1 Medidas de seguridad en función del vehículo

4.2 Equipamientos

4.3 Recomendaciones sobre protección y acondicionamiento de la carga

5. Paletización

5.1 Tipos de palets

5.2 Posición y forma de la carga

5.3 Estructura y cohesión de la carga

5.4 Altura de la carga

5.5 Peso de la carga

5.6 Calidad de los embalajes

5.7 Calidad del palet

5.8 Aprovechamiento de la superficie del palet

5.9 Recomendaciones

6. Contenedores

6.1 Carga general (20/40 pies)

6.2 De gran cubicaje (20/40 pies)

6.3 Abierto por arriba (20/40 pies)

6.4 Abierto por los costados (20/40 pies)

6.5 Abierto por los costados y techo (20/40 pies)

6.6 Cisterna

6.7 Frigorífico

6.8 Aislado o isoterma (20/40 pies)

6.9 De media altura

6.10 Para carga a granel

6.11 Jaula

6.12 Plataforma (20/40 pies)

6.13 Contenedor especial Palletwide (20/40 pies)

6.14 Contenedor especial Palletwide de gran cubicaje (20/40 pies)

6.15 Contenedores especiales

1. Introducción al transporte

1.1 Modalidades de transporte

1.2 Modalidades y funciones de los operadores

1.3 Modalidades de carga

1.4 Factor de estiba

1.5 Incoterms 2020

1.6 Variables de elección del modo de transporte

1.7 La logística del transporte

1.8 Seguro de transporte

2. Transporte multimodal

2.1 Medios de transporte intermodal

2.2 Figuras que intervienen

2.3 Unidades de carga

2.4 Sistemas de intermodalidad

- 2.5 Plataformas intermodales
- 2.6 Transportes especiales
- 2.7 Responsabilidades en el transporte multimodal
- 2.8 Marco jurídico

Formación online, equivalente a 25 horas presenciales.

## **MÓDULO 4. GESTIÓN ADUANERA Y FISCALIDAD DEL COMERCIO INTERNACIONAL. EL C.A.U. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO**

**Objetivos:** Conocer las características fundamentales del funcionamiento de las aduanas, tanto del país de origen como del país de destino de la exportación y las obligaciones que se generan para el exportador como para el importador, tanto a nivel documental, de inspección y vigilancia, de liquidación de impuestos, tasas y honorarios. Actualización de todos estos conceptos desde la promulgación del C.A.U. Código Aduanero Comunitario. Al mismo tiempo conocer todos los personajes de comercio exterior que se interrelacionan con la aduana en una operación de exportación-importación. Todo complementado con casos prácticos cuantificados, extraídos de la realidad.

### **Contenido:**

1. Introducción
2. Política aduanera comunitaria
  - 2.1 Fundamentos de la política aduanera comunitaria
  - 2.2 El mercado y las cuatro libertades
  - 2.3 Funciones de la Aduana
  - 2.4 Transacciones
3. EL CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO
  - 3.1 Circulación de las mercancías
  - 3.2 El origen de las mercancías
  - 3.3 Documentación acreditativa del origen
  - 3.4 DUA
  - 3.5 Libre práctica
  - 3.6 Regímenes aduaneros económicos
    - 3.6.1 Perfeccionamiento activo (RPA)
    - 3.6.2 Transformación bajo control aduanero
    - 3.6.3 Régimen de importación temporal
    - 3.6.4 Perfeccionamiento pasivo
  - 3.7 Regímenes aduaneros suspensivos
    - 3.7.1 Otros procedimientos
    - 3.7.2 Depósito aduanero
  - 3.8 Tránsito interno
  - 3.9 Exportación
    - 3.9.1 Exportación temporal
  - 3.10 Otros destinos aduaneros
    - 3.10.1 Depósitos aduaneros
    - 3.10.2 Reexportación, destrucción y abandono

4. OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO (O.E.A.)
  - 4.1 Tipología de Operadores Económicos Autorizados
  - 4.2 Quién puede ser O.E.A.
  - 4.3 Procedimiento de autorización
  
5. ARANCEL
  - 5.1 Suspensiones
  - 5.2 Contingentes arancelarios
  - 5.3 Plafones o límites máximos arancelarios
  - 5.4 Derechos Antidumping
  - 5.5 Derechos antisubvención
  
6. VALOR EN ADUANAS
  - 6.1 Principio del valor de transacción
  - 6.2 Otros sistemas de valoración
  
7. IVA e impuestos especiales
  - 7.1 IVA
    - 7.1.1 El IVA en operaciones intracomunitarias
    - 7.1.2 Operaciones triangulares
    - 7.1.3 Operaciones triangulares con intermediario no establecido
    - 7.1.4 Ventas a distancia
    - 7.1.5 Transfer
    - 7.1.6 Instalaciones intracomunitarias
    - 7.1.7 El IVA en operaciones extracomunitarias
    - 7.1.8 Exención de IVA en las exportaciones
    - 7.1.9 El IVA en la importación
    - 7.1.10 Formalidades de cumplimiento y control del IVA
    - 7.1.11 Devolución del IVA soportado por los exportadores
  
  - 7.2 Impuestos Especiales (IIEE)
    - 7.2.1 Devoluciones de los IIEE
    - 7.2.2 Importación de productos sujetos a IIEE
    - 7.2.3 Tráfico intracomunitario de productos sujetos a IIEE
  
8. REGÍMENES COMERCIALES
  - 8.1 Regímenes importación/exportación
  - 8.2 Áreas de origen de las mercancías de importación
  - 8.3 Áreas de destino de las mercancías de exportación
  - 8.4 Régimen de libertad comercial
  - 8.5 Régimen de restricción comercial
  - 8.6 Esquemas de regímenes comerciales
  - 8.7 Localización del régimen comercial
  
9. COMERCIO INTRACOMUNITARIO
  - 9.1 Naturaleza del operador
  - 9.2 Volumen de comercio intracomunitario
  - 9.3 Presentación del INTRASTAT

## 10. GARANTÍAS DE LOS OPERADORES FRENTE A LA ADMINISTRACIÓN

- 10.1 Importación
- 10.2 Revisiones documentales
- 10.3 Inspecciones técnicas

## 11. ADUANAS Y FISCALIDAD EN CANARIAS

- 11.1 Régimen de buques y navieras
- 11.2 Tributos indirectos específicos - IGIC
- 11.3 Especialidades en la aplicación de los principales impuestos
- 11.4 Exención en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales
- 11.5 Exención en el Impuesto General Indirecto Canario
- 11.6 Deducción por inversiones en Canarias
- 11.7 Reserva para inversiones en Canarias
- 11.8 Régimen especial de las empresas productoras de bienes corporales
- 11.9 Resumen del régimen fiscal de Canarias

Ejercicio práctico 1

Ejercicio práctico 2

Formación on-line, equivalente a 30 horas presenciales.

## **MÓDULO 5. LA EXCELENCIA DOCUMENTAL EN EL COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivos:** La evolución del comercio exterior, la unificación de normas internacionales entre países promovida por la Organización Mundial del Comercio y la promulgación del Código Aduanero de la Unión (CAU) tienen como consecuencia la aparición de nuevos documentos y nuevos usos de emisión y flujos de utilización. El escenario de estos próximos años nos exige hacer una actualización de la gestión documental y un análisis de los nuevos documentos aparecidos o de aquellos que han cobrado mayor importancia.

### **Contenido:**

- Unidad 1.-  
Introducción
- Unidad 2.-  
Los flujos documentales en el comercio exterior
- Unidad 3.-  
Documentos comerciales
- Unidad 4.-  
Certificados
- Unidad 5.-  
Otros certificados
- Unidad 6.-  
Documentación digital
- Unidad 7.-  
Certificado OEA
- Unidad 8.-  
Declaración de proveedor a largo plazo
- Unidad 9  
Documentos de transporte
- Unidad 10  
Documentos aduaneros y fiscales
- Unidad 11  
Documentos de seguro y pago



Formación online, equivalente a 25 horas presenciales.

## **MÓDULO 6. GESTIÓN PROFESIONAL DE LAS FORMAS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR. FINANCIACIÓN DE COMPRAS Y VENTAS INTERNACIONALES Y MERCADO MERCADO DE DIVISAS.**

### **Objetivos:**

En cualquier operación de comercio exterior uno de los puntos críticos es la elección de una correcta forma de pago. El conocimiento de los riesgos asociados a cada una de las formas de pago en el ámbito internacional nos asegura la disminución al mínimo de los riesgos de impago y nos permite escoger la forma más ventajosa para cada tipo de operación. La importancia que tienen las divisas en el mercado internacional y los cambios que se han producido con la entrada del euro y con la progresiva desaparición de las monedas de los países comunitarios hacen que también tenga mucha importancia en este módulo el análisis de los productos financieros, tanto en moneda nacional como en divisas que son importantes para el comercio exterior.

Todo complementado con casos prácticos cuantificados, extraídos de la realidad.

### **Contenido:**

1. INTRODUCCIÓN
  - 1.1 Riesgos en las formas de pago
  - 1.2 Elección del medio de cobro/pago
  - 1.3 Figuras básicas
2. PAGO EN EFECTIVO
3. FORMAS DE PAGO SIMPLES
  - 3.1 Datos necesarios
  - 3.2 Cheques
  - 3.3 Cheque personal
  - 3.4 Cheque bancario
  - 3.5 Transferencia bancaria
4. GESTIÓN DE COBRO DE DOCUMENTOS
  - 4.1 Orden de pago simple
  - 4.2 Orden de pago documentaria
  - 4.3 Remesas bancarias
  - 4.4 Remesa simple
  - 4.5 Remesa documentaria
5. CRÉDITO DOCUMENTARIO
  - 5.1 Esquema de funcionamiento
  - 5.2 Tipos y modalidades de créditos
  - 5.3 Solicitud del Crédito Documentario
  - 5.4 Revisión de documentos
6. GARANTÍAS Y AVALES
  - 6.1 Garantías a primer requerimiento

## 7. COMERCIO DE COMPENSACIÓN

- 7.1 Trueque
- 7.2 Compensación simple
- 7.3 Compras ligadas
- 7.4 Reverse countertrade
- 7.5 Clases de acuerdos de comercio compensado
- 7.6 Riesgos y costes
- 7.7 Figuras que intervienen

## 8. FINANCIACION INTERNACIONAL. FINANCIACIÓN SEGÚN LA DIVISA

- 8.1 Riesgos asociados a la financiación en divisas
- 8.2 Riesgos asumidos por el importador
- 8.3 Riesgos asumidos por el exportador
- 8.4 Tipo de interés

## 9. FINANCIACIÓN SEGÚN LA OPERACIÓN. TIPO DE FINANCIACIÓN

- 9.1 Ejemplo práctico financiación de importación
- 9.2 Ejemplo práctico financiación de exportación

## 10. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN

- 10.1 Leasing
- 10.2 Renting
- 10.3 Diferencias entre Leasing y Renting
- 10.4 Confirming
- 10.5 Factoring
- 10.6 Forfaiting

## 11.- DIVISAS Y CONVERTIBILIDAD

- 11.1 Tipo de cambio. Mercado de divisas (FOREX)

## 12. DIFERENTES TIPOS DE CAMBIO

- 12.1. Factores que influyen en las variaciones de los cambios

## 13.- COBERTURA INTERNA DEL RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

- 13.1 Características del Factoring. Ejemplo de Factoring

## 14. COBERTURA EXTERNA DEL RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

- 14.1 Forward
- 14.2 Swaps
- 14.3 Productos especulativos

## 15. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Formación online, equivalente a 20 horas presenciales.

## **SEGUNDO WEBINAR. CLASE EN STREAMING**

### **MÓDULO 7.**

#### **1ª parte: Los contratos comerciales. Gestión de reclamaciones y conflictos en la compraventa internacional**

- Contratos internacionales
- Aspectos generales básicos para los contratos internacionales
- Fuentes de los contratos internacionales: normas nacionales e internacionales.
- Ley aplicable
- Principales normas jurídicas aplicables en la contratación Internacional
- Principios de la contratación internacional (UNCITRAL)
- Estructura y forma de los contratos internacionales
- Contratos relacionados con la cadena de valor; compraventa internacional; contrato internacional de agencia comercial; contrato de distribución, y contrato de piggy back.

**Duración:** 2 horas.

Ponente: Alfons Esteve. Abogado. Socio del despacho Lawyers House

#### **2ª parte: Presentación del caso práctico final a realizar individualmente por los participantes en el curso:**

- Análisis del enunciado y características del caso práctico.
- Preguntas a cumplimentar.
- Plazo de entrega: 22 de julio a 20 de septiembre.
- Método de evaluación y corrección. Evaluación por los profesores tutores del curso.

Ponente: José Luis Cabo

**Duración:** 2 horas

**Total duración Webinar:** 4 horas