



DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL EN *COMERCIO INTERNACIONAL*

PROGRAMA

MÓDULO I

PRESENTACIÓN

Introducción y objeto del programa

TEMA 1. LOGÍSTICA

- Definición y su importancia en los procesos de producción, distribución e Internacionalización:
- Embalajes
- Almacenamiento
- Control de stocks
- Documentación
- Transporte
- Coordinación y seguimiento del producto
- Proceso real de la mercancía desde su producción a su punto de consumo y quienes intervienen en el mismo
- Principales modelos logísticos utilizados
- Lean management o producir más con menos Just in Time: «Disponer de los suministros, en la cantidad y en el momento que se necesitan»: Modelo SIX SIGMA o DEMAIC
- (Define, Measure, Analyze, Improve y Control)
- Evaluación Tema 1

TEMA 2. SERVICIOS Y MODOS DE TRANSPORTE

- Concepto e importancia del mismo en las transacciones internacionales
- Clasificación del transporte
- El transporte marítimo
- El flete y su importancia en el comercio internacional
- Regulaciones internacionales del comercio marítimo
- El buque, la carga y su medio
- Definición y descripción del buque
- Características y dimensiones de los buques
- Las dimensiones del buque
- Puertos: definición y clasificación de los mismos

- División interna de los puertos, funcionamiento y organismos que los regulan
- Manipulación de mercancías
- Contenedores
- Definición de las operaciones y manipulaciones de la carga en el transporte marítimo
- Evaluación Tema 2

TEMA 3: FLETAMENTOS

- Fletamentos.
- Definición y clasificación del contrato de fletamento.
- Partes que intervienen en el contrato de fletamento.
- Flete, concepto y tipos de flete.
- Fórmulas del pago del flete.
- Garantías en la ejecución de los contratos de fletamento.
- Garantía del armador (fletante para el cobro del flete) y del fletador para la ejecución del transporte.
- Ejercicios de liquidación de plancha.
- Anulación del contrato de fletamento.
- Resumen de tipos de fletamento.
- Ejercicios de liquidación de plancha.
- La Póliza de fletamento.
- Fletamento por viaje.
- El tiempo de carga y descarga y su influencia en los costos del transporte marítimo.
- La Póliza Gencon.
- Estudio económico del fletamento por tiempo.
- La Póliza New York Produce Exchange.
- Modificación de pólizas de fletamento.
- Evaluación Tema 3.

TEMA 4. DOCUMENTACIÓN Y SEGURO MARÍTIMO

- Documentación generada por el transporte marítimo.
- El conocimiento de embarque (Bill of Lading).
- Clases de conocimientos de embarque y otros documentos relacionados.
- El seguro marítimo.
- Características y antecedentes del seguro marítimo.
- Tipos de seguro de transporte marítimo.
- Bienes susceptibles de ser asegurados.
- La Avería Gruesa: concepto y definición.
- Evaluación Tema 4.

TEMA 5.

EL TRANSPORTE TERRESTRE, FERROVIARIO Y MULTIMODAL

- El transporte terrestre.
- Introducción al transporte terrestre.
- Elementos a tener en cuenta en la elección del vehículo.
- El transporte FLT, LTL, características, evolución, ventajas prácticas del mismo, limitaciones.
- Convenio CMR para el transporte terrestre nacional e internacional.
- Legislación transporte internacional TIR.
- El seguro y reglamentación.
- El transporte ferroviario.
- Introducción al transporte ferroviario.
- Agentes involucrados en el transporte internacional ferroviario.
- Tipos de vagones disponibles.
- Normativa y regulación.
- El seguro y reglamentación.
- El transporte multimodal.
- Introducción al transporte multimodal.
- Documentación para el transporte multimodal.
- Evaluación Tema 5.

TEMA 6.

EL TRANSPORTE AÉREO Y EL SERVICIO COURIER AÉREO

- El transporte aéreo.
- Introducción al transporte aéreo internacional:
- Tipos de aviones de carga y tipos de carga, definición y características, especialización y clasificación.
- Actores que intervienen en el transporte aéreo internacional.
- Legislación vigente. Reglamentación aplicable al transporte internacional aéreo.
- Documentos utilizados para la carga aérea.
- El seguro y reglamentación.
- Costes y tarifas de carga aérea.
- El servicio courier aéreo.
- Introducción al servicio Courier.
- Legislación vigente nacional e internacional.
- Trazabilidad y control de cumplimiento de tiempos de tránsito.
- El seguro y reglamentación.
- Costes y tarifas de Courier.
- Evaluación Tema 6.

TEMA 7.

OTROS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

- La aduana.
- La Aduana y sus principales conceptos.
- Proceso aduanero desde la salida de la mercancía hasta su llegada.
- Mercancía: origen y destino, naturaleza, su clasificación y su valor.
- Regímenes aduaneros.
- Documentación requerida y su importancia.
- Los incoterms.
- ¿Qué son los incoterms? Aspecto contractual de los incoterms.
- Problemas que resuelven los incoterms. ¿Qué pasa con la titularidad de la mercancía?.
- Los incoterms y la cadena logística del comercio exterior.
- Incoterms y medios de pago. Control de la operación.
- Incoterms legislación aplicable, arbitraje.
- Incoterms y crédito documentario.
- Incoterms y el seguro.
- Evaluación Tema 7.

TEMA 8.

MERCANCÍAS PELIGROSAS

- Antecedentes.
- Definición.
- Tipos de embalajes para mercancía peligrosa.
- Etiquetado.
- Responsabilidad del expedidor/exportador.
- Normativas vigentes por medio de transporte de mercancías peligrosas.
- Otras normativas que afectan al comercio internacional.
- Denied trade screening (Escaneo del comercio internacional prohibido).
- Normativa de productos y mercancías de doble uso.
- Evaluación Tema 8.

CORRECCIÓN DE TODAS LAS EVALUACIONES

MÓDULO II

FINANCIACIÓN Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

TEMA 1.

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

- 1.1. El contexto económico y financiero internacional.
- 1.2. Clasificación y análisis de las operaciones.
- 1.3. Financiación comercial de la exportación e importación.

1.3.1. Exportación.

- Prefinanciación de exportaciones en euros.
- Postfinanciación de exportaciones en euros.
- Las líneas de mediación del ICO.
- Financiación de exportaciones con apoyo oficial.
- La Reforma del Fondo de Ayuda Al Desarrollo:
- FIEM y FONPRODE.
- Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM).
- Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE).
- Seguro de Crédito a la Exportación.
- Agencias de Seguro de Crédito o Official Export Credits Agencies (ECAs).
- Comercio

1.3.2 Importación.

- Financiación de Importaciones en Euros.
- Créditos sobre importaciones en moneda extranjera.
- Financiación de operaciones triangulares en moneda extranjera.

TEMA 2. COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO

2.1. Mercado de divisas a plazo.

2.2. El seguro de cambio y su cotización.

2.3. Opciones sobre divisas.

2.4. Cálculo del premio de una opción.

2.5. Análisis comparativo de las operaciones de seguro de cambio y de opciones.

TEMA 3. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

3.1. Órdenes de pago y transferencias.

- Órdenes de pago simples.

3.2. Cheques.

- Cheques bancarios.
- Cheques personales o cheques de cuenta.

3.3. Remesa documentaria.

3.4. Créditos documentarios.

3.5. Aceptaciones bancarias.

3.6. Avals y garantías.

ANEXOS

Bibliografía.

MÓDULO III

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I.

CONTENIDO Y EXPLICACIÓN DEL PROGRAMA

- ¿Qué es la negociación?.
- Características diferenciales de la negociación internacional.
- Estrategia y táctica.
- ¿Qué se negocia en el comercio exterior?.
- Producto.
- Origen.
- Calidad.
- Cantidad.
- Precio.
- Posición.
- Entrega.
- Pago.
- Premios y penalizaciones.
- Arbitraje.
- Términos estándar.
- ¿Cuándo se empieza y se termina de negociar en una operación de Comercio Internacional?.
- Evaluación capítulo I.

CAPÍTULO II.

PASOS PREVIOS A LA NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO

- Cotizaciones, Ofertas, Contraofertas y Contratos.
- Contenidos básicos a incluir en los contratos de compra y venta.
- Modelo de oferta para una línea de un matadero industrial.
- Escandallos: Gastos lineales y porcentuales, su importancia en la negociación.
- Margen y Beneficio.
- Evaluación capítulo II.

CAPÍTULO III.

CONTRATO, DEFINICIÓN Y CLÁUSULAS IMPRESCINDIBLES

- Contrato, definición.
- Cláusula de ritmo de descarga.
- Cláusula de arbitraje.

- Negociación del Contrato.
- Negociación inicial.
- Negociación final.
- Presencial y no presencial, Jugar en casa o fuera de casa: Ventajas e inconvenientes:
 - Ventajas.
 - Inconvenientes.
 - Ventajas.
 - Inconvenientes.
 - Ventajas.
 - Inconvenientes.
- Algunas sugerencias para la negociación no presencial.
- Negociación en casa.
 - ¿Cómo disponemos la mesa de negociación?.
 - ¿Cómo empezamos las reuniones?.
- Negociación fuera de casa.
 - ¿Quiénes viajan?.
 - ¿Cuándo y cómo viajamos?.
 - ¿Cómo enfocamos la negociación?.
- Cláusulas aparcadas.
 - ¿Qué hacer con las cláusulas que atascan la negociación?.
- Cláusulas cebo.
- Cláusulas abiertas.
- Anexos.
- Evaluación capítulo III.

CAPÍTULO IV.

¿CUÁL DEBE SER NUESTRA ACTITUD DURANTE LA NEGOCIACIÓN?

¿Cómo gestionar los puntos muertos, los atascos y cómo ganar tiempo?.

Jugar de farol.

¿Cómo terminar la negociación?.

Negociación fuera de la mesa, por debajo de la mesa y acuerdos privados.

Negociación fuera de la mesa.

Negociación con nuestra competencia.

Negociación con Subcontratistas.

Negociaciones con solamente parte de los compradores/ vendedores.

Negociación, por debajo de la mesa.

Private agreements.

Evaluación del capítulo IV.

CAPÍTULO V.

LICITACIONES

- Licitaciones.
- Pliegos Técnicos.

- Pliegos de condiciones económicas, comerciales y financieras.
- Como preparar las ofertas en una licitación.
- Pliegos administrativos.
- Pliegos Técnicos.
- Pliegos económicos.
- Negociación en las licitaciones.
- Baja temeraria.
- Negociación post contrato.
- Modificaciones sobre lo acordado en el contrato.
- La negociación como un todo.
- Evaluación capítulo V.

SOLUCION DE LAS EVALUACIONES

CAPÍTULO VI. LENGUAJES EN LA NEGOCIACIÓN Y CONSEJOS PRÁCTICOS

Lenguaje.

Idioma verbal y escrito.

El lenguaje corporal.

Resumen de consejos prácticos a la hora de negociar.

Supuesto de una operación de exportación.

Antecedentes.

Pasos previos.

Comenzando la comercialización del producto.

Preparando las ofertas.

Negociación.

La ejecución.

Preparación de documentos.