



CURSO GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La Cámara de Comercio de Valladolid, financiado por el Fondo Social Europeo, organiza dentro del programa ESPAÑA EMPRENDE, un programa formativo para el fomento de las competencias emprendedoras, la mejora de la actividad empresarial con el fin de potenciar la creación de empresas, consolidar las existentes y la especialización profesional a través del desarrollo del capital humano.

El curso de “**Gestión del Comercio Internacional**” tiene una duración total de **60 horas**. Este curso se desarrollará en modalidad “**Mixta (presencial y aula virtual)**”, se realizarán 2 sesiones presenciales y 18 en formato “aula virtual”, de manera que el profesor podrá interactuar con el alumnado de manera directa y en tiempo real permitiendo el intercambio de conocimientos a fin de facilitar el aprendizaje de las personas participantes.

REQUISITOS DE LOS PARTICIPANTES

La actuación va dirigida a los emprendedores/empreendedoras entendidos en sentido amplio, de conformidad con las pautas que a tal efecto recoge la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Para este texto legal, emprendedores son “aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que van a desarrollar o están desarrollando una actividad económica productiva”, sea esta empresarial o profesional (Preámbulo y art. 3 de la Ley).

Se deberá acreditar el cumplimiento de este requisito a través de vida laboral y tarjeta de demanda de empleo, en el caso de las personas desempleadas, o mejora de empleo en el caso de trabajadores por cuenta ajena. La vida laboral y tarjeta de demanda deben estar fechadas, como máximo, 7 días antes del inicio del curso.

CALENDARIO Y METODOLOGÍA

El curso se iniciará el **martes 26 de agosto y finalizará el miércoles 8 de octubre**. Utilizará metodología Mixta (presencial y Aula Virtual).

Al objeto de lograr el máximo aprovechamiento del curso y medir el aprendizaje adquirido por los participantes, se realizarán casos prácticos durante su desarrollo y una prueba de evaluación final.

Los participantes recibirán el título “Curso de Gestión del Comercio Internacional” siempre que se verifique la asistencia de, al menos, al 75% de las horas de formación.

El calendario de contenidos es el siguiente:

PROGRAMA

Módulo 1: La compraventa internacional: información de mercados, barreras y riesgos

Fechas: 26 de agosto.

Horario: 09:30 a 12:30h

Formato: Presencial

Contenidos:

- Situación de la UE con terceros países
- Formas de comercio y compraventa internacional
- Elementos que intervienen en la compraventa
- Evaluación de la idea o del negocio. Autodiagnóstico y puesta en marcha del proceso internacional
- Análisis de fuentes de información para adquirir datos de mercados

Módulo 2: Logística y transporte internacional

Fechas 27 y 28 de agosto, 2 y 3 de septiembre

Horario: 09:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Los incoterms 2020 ICC y su importancia en la cadena logística vinculada a la compraventa de mercancías. Casos prácticos.
- Que se entiende por logística y transporte internacional en la cadena de suministros.
- En que consiste el proceso SCM.
- Los operadores de transporte. Servicios que ofrecen y responsabilidad.
- Procedimiento que seguir para solicitar una cotización de transporte y como gestionar y controlar el envío de una mercancía.
- Los medios de transporte. Carretera, aéreo, marítimo y ferrocarril. Regulación, documentos y costes.
- El nuevo sistema ICS 2 europeo y de tránsito NCTS 5.
- Casos prácticos.

Fecha: 4 de septiembre

Horario: 09:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

- Evaluación de la idea o del negocio. Autodiagnóstico y puesta en marcha del proceso internacional. Caso practico
- Propuesta de investigación de mercados.
- Elección de países para la propuesta internacional. Caso practico

Módulo 3: Operativa aduanera

Fechas: 9, 10 y 11 de septiembre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Que supone el nuevo sistema aduanero de la UE. Código aduanero de la Unión y su proceso medioambiental y digital.
- Las aduanas. ¿Qué se debe saber de estas para poder realizar los denominados despachos aduaneros?
- Los representantes aduaneros y los OEA.
- Información arancelaria vinculante para clasificar una mercancía. Los informes arancelarios. Casos prácticos
- Reglas de origen. Casos prácticos
- El despacho de aduanas. Exportación sistema AES, importación con deuda aduanera y sistema ICS 2. Casos prácticos
- El despacho de aduanas. Transito con sistema NCTS 5. Casos prácticos
- El levante de aduanas.
- Justificación ante aduanas y AEAT del procedimiento aduanero.
- ¿Cómo tratar los requerimientos de aduanas recibidos?

Módulo 3: Medios de pago internacionales

Fechas: 16, 17 y 18 de septiembre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Regulación internacional sobre medios de cobro y pagos
- Servicios de las entidades bancarias en la gestión de cobros y pagos. Divisas
- Productos bancarios de cobertura de impagos. Garantías
- Medios de cobros y pagos: tipos y procedimientos
- Crédito documentario
- Sistemas de financiación de las operaciones internacionales. Casos prácticos

Módulo 5: Fiscalidad internacional

Fechas: 23 de septiembre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Bases de la fiscalidad internacional en Europa y España
- Convenios de doble imposición fiscal
- Fiscalidad para compras personales, online y operaciones de intermediación
- Fiscalidad intracomunitaria
- Fiscalidad en las operaciones de comercio exterior
- Fiscalidad para el movimiento personal
- Fiscalidad de las inversiones

Módulo 6: Contratación y legislación internacional

Fechas: 24 y 25 de septiembre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Elementos básicos de la contratación mercantil internacional
- Clases de contratos internacionales
- Formas y estructura de un contrato de compraventa de mercancías
- Contrato de agencia e intermediación. Otros contratos mercantiles
- Procedimientos de resolución de conflictos.

Módulo 7: Marketing Internacional

Fechas: 30 de septiembre, 1 y 2 de octubre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Bases del marketing internacional
- Definición del plan estratégico de la empresa. Gestión comercial y marketing
- SMART, DAFO y CAME
- Adaptación de políticas de productos, precios, comercialización e impulso en terceros países.
- Plan de acción: plan de explotación y plan de marketing
- Marketing internacional para ecommerce. Caso práctico
- Casos de exportación

Modulo 8: Emprendimiento

Fecha: 7 de octubre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: aula virtual

Contenidos:

- Emprendimiento
- Modelo de negocio (Idea, modelo y creación)
- Plan de negocio caso práctico

Fecha: 8 de octubre

Horario: 9:30 a 12:30h

Formato: Presencial

Contenidos:

- Caso práctico de importación
- Examen final

Información e inscripciones en: exterior@camaravalladolid.com