

# INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

SKU: EVOL-3430-VNO-A | Categorías: [COMERCIO Y MARKETING](#), [Comercio y Marketing](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [100](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [4](#)

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

#### Objetivos

- Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas.
- Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información-documentación relativos a las operaciones de comercio internacional.
- Realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable.
- Efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos.

#### Contenidos

##### UD1. Marco económico, político y jurídico del Comercio Internacional.

- 1.1. Comercio interior, exterior e internacional.
- 1.2. El sector exterior español.
- 1.3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
- 1.4. Organismos Internacionales.
- 1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
- 1.6. La Unión Europea.

##### UD2. Barreras y obstáculos a los intercambios Comerciales Internacionales.

- 2.1. Barreras arancelarias.
- 2.2. Barreras no arancelarias.
- 2.3. Medidas de defensa comercial.



**UD3. Fuentes de información en el Comercio Internacional.**

- 3.1. Información de comercio internacional.
- 3.2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
- 3.3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
- 3.4. Gestión de la información de comercio internacional.

**UD4. Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en Comercio Internacional.**

- 4.1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
- 4.2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
- 4.3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
- 4.4. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
- 4.5. Control de clientes/proveedores internacionales.
- 4.6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
- 4.7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

**UD5. Condiciones de la compraventa Internacional.**

- 5.1. Operaciones de compraventa internacional.
- 5.2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
- 5.3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
- 5.4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

**UD6. Elaboración de ofertas en Comercio Internacional.**

- 6.1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
- 6.2. Oferta internacional.
- 6.3. Elementos de la tarifa de precios.
- 6.4. Presentación de la tarifa.

**UD7. Gestión de pedidos y facturación en el Comercio Internacional.**

- 7.1. Proceso documental de la operación comercial.
- 7.2. Orden de pedido.
- 7.3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
- 7.4. Factura proforma.
- 7.5. Factura comercial.

**UD8. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del Comercio Internacional.**

- 8.1. Aplicaciones generales, función y utilidades.
- 8.2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.

