# Información y gestión operativa de la compraventa internacional

**Duración:** 100 horas

Metodología: Formación online

**Fechas:** Fechas y horario a elección de cada persona.

## Objetivo

- 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.

## **Programa**

- 1. 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 magnitTemaes macroeconómicas.
- 1.4. Organismos Internacionales.
- 1.5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
- 1.6. La Unión Europea.
- 2. Barreras y obstáculos a los intercambios Comerciales Internacionales.
- 2.1. Barreras arancelarias.

## Cámara de Gipuzkoa

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

#### 3. 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.

#### 4. 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.

#### 5. 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.

#### 6. 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.

#### 7. 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.

#### 8. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del Comercio Internacional.

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

## Información e inscripciones

Maite Lamosa

## Cámara de Gipuzkoa

### 943000297

## pice@camaragipuzkoa.com

\* Podrán realizar prácticas en empresa aquellas personas que reúnan los requisitos del RD1543/2011.