

# Aduana en comercio exterior

60 Horas

## Objetivos:

1. Iniciarse en el comercio exterior para conocer ventas y compras fuera de las fronteras de los países.
2. Conocer que es el marketing, como lo utilizan las empresas y la importancia que tiene para saber satisfacer las necesidades del cliente.
3. Conocer la documentación que acompaña a la carga y vehículo, la cobertura de riesgos de mercancía y operativa logística, documentos de seguro y fiscales, así como otro tipo de certificados que en ocasiones acompañan a la mercancía para cada uno de los medios de transporte.
4. Conocer las operaciones con Iva en las exportaciones y en las operaciones intracomunitarias para la gestión de fiscalidad.
5. Conocer estrategias de exportación para poder entrar en los mercados de otros países

## Contenidos:

### **Unidad 1. Comercio exterior**

1. Origen del comercio exterior
  - 1.1. Intercambio en el comercio exterior
  - 1.2. Barreras al comercio exterior
  - 1.3. Defensa comercial
2. Introducción a la operativa del comercio internacional
  - 2.1. Riesgos del comercio exterior

## **Unidad 2. Marketing**

1. Introducción al concepto de marketing
2. Evolución histórica del marketing
3. Orientación de marketing en la empresa
4. Elementos básicos del marketing
  - 4.1. Marketing estratégico
  - 4.2. Marketing operativo
  - 4.3. Marketing mix

## **Unidad 3. Documentación, seguro y certificados**

1. La documentación logística
2. Documentos comerciales
3. Documentos de transporte y seguro
  - 3.1. Cuadro resumen/ características principales
4. Certificado de seguro de transportes (Transport of Goods Insurance Certificate)
  - 4.1. Certificados
5. Documentos fiscales. DUA.
6. Otros certificados

## **Unidad 4. Iva**

1. El IVA en las exportaciones

2. La devolución de IVA para el Exportador (fuera de la Unión Europea)

3. Registro de devolución mensual del IVA

#### **4. El IVA en las operaciones intracomunitarias**

### **Unidad 5. Exportación**

1. Comercialización. Formas de acceso a mercados internacionales

2. Exportación directa

2.1. El agente comercial o sales manager

2.2. El comercio electrónico

#### **3. Exportación indirecta**

3.1. Otras formas de distribución / compañías de trading

#### **4. Acuerdos de colaboración**

4.1. Otras formas de distribución

#### **5. Implantación.**