



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto en Comercio, Contratación y Aduanas

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Experto en Comercio, Contratación y Aduanas

duración total: 350 horas

horas teleformación: 175 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Gracias al comercio electrónico es más fácil que nunca comercializar con clientes de todo el mundo, pero eso no significa que sea fácil pues existe una gran cantidad de normativas que debemos conocer para no cometer infracciones. Con nuestro curso Experto en Comercio, Contratación y Aduanas podrá adquirir todos los conocimientos necesarios para garantizar que su negocio prospere, creando estrategias sostenibles, asegurando la mercancía durante su trayecto y al tanto de todas nuestras obligaciones fiscales.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer aspectos fundamentales del comercio internacional que permitan al alumnado tomar decisiones en este ámbito de forma eficaz.
- Conocer a los diferentes sujetos que intervienen en el comercio internacional y estudiar las instituciones internacionales que regulan y operan en el comercio internacional.
- Analizar las operaciones susceptibles de tributación internacional.
- Entender el fenómeno de la doble imposición en operaciones internacionales.
- Estudiar el Arancel Aduanero Común y el conjunto de normas que regulan la composición, las normas de clasificación y los tipos arancelarios.
- Aprender las formalidades relativas a la entrada, control y salida de las mercancías del Territorio Aduanero

para qué te prepara

Este curso proporciona a los alumnos una sólida formación en todos los aspectos técnicos, herramientas y habilidades necesarios para abordar con éxito los principales aspectos derivados de las actividades de relacionadas con el comercio internacional.

salidas laborales

Este curso, servirá de especialización para profesionales interesados en el comercio internacional, asesoría fiscal o en empresas con proyección internacional. Del mismo modo, a los distintos empresarios y comerciales, les ofrece la posibilidad de aprender los distintos mecanismos y regulación legal y fiscal con el objetivo final de facilitar el desarrollo de sus operaciones en el mercado internacional.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Comercio Electrónico: Modelo de Negocio Online, Proceso de Compra y Pago, Promoción \
- Manual teórico 'Tributación en el comercio internacional'
- Manual teórico 'Tráfico del Comercio y Contratación Internacional'
- Manual teórico 'Gestión Aduanera y Fiscalidad del Comercio Exterior'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. TRÁFICO DEL COMERCIO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Introducción
- 2.Recorrido histórico
- 3.Ventajas del Comercio Internacional
- 4.Operaciones del Comercio Internacional
- 5.Elementos que componen el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Introducción
- 2.El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
- 3.El empresario social
- 4.Las sociedades en España y en el extranjero
- 5.Cooperación y concentración entre sociedades
- 6.Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.Las organizaciones internacionales
- 2.Los organismos especializados de las Naciones Unidas
- 3.Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

- 1.Marco normativo general del comercio exterior en España
- 2.Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
- 3.Política comercial multilateral

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: ELEMENTOS, TIPOS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

- 1.La contratación internacional
- 2.Los principios sobre los contratos internacionales
- 3.Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
- 4.Formación del contrato
- 5.Cumplimiento del contrato
- 6.Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

- 1.Introducción
- 2.Ley aplicable al contrato internacional
- 3.El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
- 4.La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
- 5.Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- 1.La compraventa internacional
- 2.Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
- 3.La Lex Mercatoria
- 4.La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
- 5.Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

MÓDULO 2. TRIBUTACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IVA EN OPERACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

1. Concepto y desarrollo del IVA
2. Aplicación del IVA según las delimitaciones del hecho imponible
3. Tipos de operaciones exentas y no sujetas
4. Clasificación de casos para devengo del IVA
5. Tipos de repercusión del IVA en el sujeto pasivo
6. Tipos de gravámenes según la base imponible
7. Cuotas deducibles y devoluciones de IVA
8. Regulación para la liquidación del impuesto
9. Regímenes especiales del IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DEL IVA EN OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

1. Aplicación de IVA en las importaciones
2. Aplicación de IVA en las exportaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOBLE IMPOSICIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

1. Inicio y causas de la doble imposición
2. Desarrollo y consecuencias de la doble imposición internacional
3. Métodos de exención e imputación de la doble imposición internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO ADUANERO DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Disposiciones del código
2. Regulación y gestión del código aduanero
3. Gestión de aranceles en el código aduanero
4. Origen y gestión de la deuda aduanera
5. Proceso legal para la recepción de mercancías en la aduana
6. Régimen de despacho a libre práctica
7. Regímenes especiales en el código aduanero
8. Envío de mercancía desde la zona de aduana

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN Y DOCUMENTACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Aspectos básicos de la documentación
2. Tipo de documentos para la tramitación integral de operaciones internacionales
3. Fases fundamentales para la gestión de la documentación

MÓDULO 3. GESTIÓN ADUANERA Y FISCALIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN

1. Conceptos generales sobre Aduanas
 - 1.- Importación y Exportación

2.- Sujetos intervinientes

2.El Arancel

- 1.- El Arancel Aduanero Común
- 2.- La Nomenclatura Combinada
- 3.- El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
- 4.- La Clasificación Arancelaria de las Mercancías

3.El Origen Aduanero

- 1.- Introducción: Aspectos Generales
- 2.- El Origen de las Mercancías
- 3.- Prueba de Origen

4.El Valor en Aduana

- 1.- Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios

5.INCOTERMS - Internacional Commerce Terms

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA

1.Fuentes del Derecho

2.Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno

3.Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión

4.La Política Común y los Acuerdos comerciales

- 1.- La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
- 2.- La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión

5.La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla

- 1.- Islas Canarias
- 2.- Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1.La declaración sumaria de entrada

- 1.- Declaraciones sustitutivas
- 2.- Lugar y plazos de presentación
- 3.- Obligados a presentar
- 4.- Análisis de riesgos
- 5.- Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado

2.Presentación, descarga y examen de las mercancías

3.Depósito temporal de las mercancías

4.Inclusión de las mercancías

- 1.- Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas

5.Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES

1.Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros

- 1.- Art. 211 CAU: La Autorización
- 2.- Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
- 3.- Art 214 CAU: El registro
- 4.- Art 220 CAU: Manipulaciones
- 5.- Art 223 CAU: Mercancías equivalente
- 6.- Art 215 CAU: Ultimación

2.Régimen de tránsito

3.Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas

- 1.- Depósito Aduanero
- 2.- Zonas Francas

4.Destinos especiales: importación temporal y destino final

- 1.- Importación temporal
- 2.- Destino final

5.Perfeccionamiento: activo y pasivo

- 1.- Perfeccionamiento Activo
- 2.- Perfeccionamiento Pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA

- 1.Regímenes a la libre práctica
- 2.Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)
 - 1.- Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
 - 2.- Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
- 3.Justificación de la exención de los derechos a la importación
- 4.Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE LAS MERCANCÍAS

- 1.Gestión de riesgos y controles aduaneros
- 2.La comprobación de las declaraciones aduaneras
- 3.Control posterior al levante
- 4.Conservación de datos y documentos
- 5.Otros controles aduaneros

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO

- 1.Formalidades de salida de las mercancías del tau
- 2.Exportación y reexportación de las mercancías
- 3.Declaración sumaria de salida
- 4.Notificación de reexportación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA DEUDA ADUANERA

- 1.El nacimiento de la deuda aduanera
- 2.Garantía de la deuda aduanera
- 3.Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación
- 4.Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago
 - 1.- El pago
 - 2.- Suspensión del plazo del pago
 - 3.- Aplazamiento del pago
- 5.Devolución y condonación de los derechos

MÓDULO 4. COMERCIO ELECTRÓNICO: MODELO DE NEGOCIO ONLINE, PROCESO DE COMPRA Y PAGO, PROMOCIÓN WEB, FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y ENTORNO LEGAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COMERCIO ELECTRÓNICO: APROXIMACIÓN

- 1.El Comercio Electrónico como instrumento para crear valor
- 2.Marketing electrónico y Comercio Electrónico. Diferencias entre los términos
- 3.El Comercio Electrónico: Origen y antecedentes
- 4.Internet y sus ventajas en la estrategia de Marketing
- 5.El Comercio Electrónico en datos: Informes
- 6.Ejercicios complementarios: Aproximación al Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN PARA GENERAR INGRESOS: MODELOS DE NEGOCIO ONLINE

- 1.Modelos de Negocio Online: Contextualización
- 2.Modelos de negocio online según los participantes en las transacciones comerciales electrónicas: B2B, B2C, C2C otras
- 3.Tipos de Negocio Online según Hoffman, Novak y Chatterjee: Tiendas electrónicas, presencia en internet, sitios w de contenido, email, agentes de búsqueda y control del tráfico
- 4.Modelos de negocio basados en internet según Michael Rappa: BroKers, Publicidad, Infomediarios, mayoristas y detallistas, canal directo del fabricante, afiliación, Comunidad, suscripción y bajo demanda
- 5.Basados en las redes inter-organizacionales: Informativo, Transaccional y Operacional
- 6.Otros modelos de negocio: subastas online, plataformas de colaboración, Comunidades virtuales y mercado de

productos usados

7.Ejercicios complementarios: Planificación para generar ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE COMPRA EN COMERCIO ELECTRÓNICO: FASES, CADENA DE VALOR Y BENEFICIOS

1.Fases del proceso de compra: información, argumentación, producto y dinero, e Información y soporte al consumidor

2.Carro de la compra: medidas para favorecer el proceso de compra

3.Cadena de valor en comercio electrónico: Mejoras

4.Beneficios de Internet y del Comercio Electrónico desde el punto de vista del consumidor y de la empresa

5.Ejercicios complementarios: Proceso de Compra en Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL INTERCAMBIO DE PRODUCTOS ONLINE

1.La inmediatez en el intercambio de productos: Intercambio de productos y/o servicios a través de Internet

2.Factores que influyen en la experiencia web para que se produzca el intercambio de productos y/o servicios: usabilidad, interactividad, confianza, estética web y marketing mix

3.Criterios empresariales para la fijación de precios en internet

4.Atención al cliente antes y después de la venta en el intercambio de productos vía internet

5.Ejercicios complementarios: Intercambio de productos online

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTERNET COMO CANAL DE COMUNICACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: PROMOCIÓN WEB

1.Comunicación transversal entre empresa y consumidor: Internet como canal de comunicación

2.Herramientas en Comunicación: Publicidad, Promoción, Marketing directo, Relaciones públicas y Fuerza de Venta

3.Venta en internet: conseguir la venta y fidelización

4.Proceso de planificación publicitaria: La campaña publicitaria

5.Campañas online: SEM, SEO, promoción de ventas online, marketing directo online y redes sociales

6.Ejercicios complementarios: Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Introducción: ¿Captar al cliente o fidelizar al cliente?

2.Proceso de fidelización: claves

3.Fidelización en comercio electrónico: ventajas

4.Mantenimiento de cartera de clientes

5.Acciones a tener en cuenta para llevar a cabo la fidelización: fórmula IDIP

6.Estrategias en fidelización: Cross Selling, Up Selling y Diversificación a otros sectores

7.Nivel de fidelización de los clientes

8.Ejercicios complementarios: Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Medios de pago en las transacciones electrónicas

2.Clasificación de los medios de pago: tradicionales y puramente online

3.El medio de pago por excelencia: Las tarjetas bancarias

4.Pago contra-reembolso: Ventajas e inconvenientes

5.Transferencia bancaria directa

6.Medios de Pago puramente online: paypal, pago por teléfono móvil, tarjetas virtuales, monedas virtuales y mobipa

7.Seguridad en los pagos online: Secure Sockets Layer, Secure Electronic Transaction, 3D - Secure, Certificados digitales - Firma electrónica

8.Fraude para los consumidores online

9.Ejercicios complementarios: Medios de pago en el Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA REGULADORA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1.Principales normas de ordenación del Comercio Electrónico

2.Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los Derechos Digitales

3.Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI): Ley 34/2002, de 11 de julio

4.Protección de Datos en Marketing

5.Ejercicios complementarios: Normativa reguladora del Comercio Electrónico

+ Información Gratis