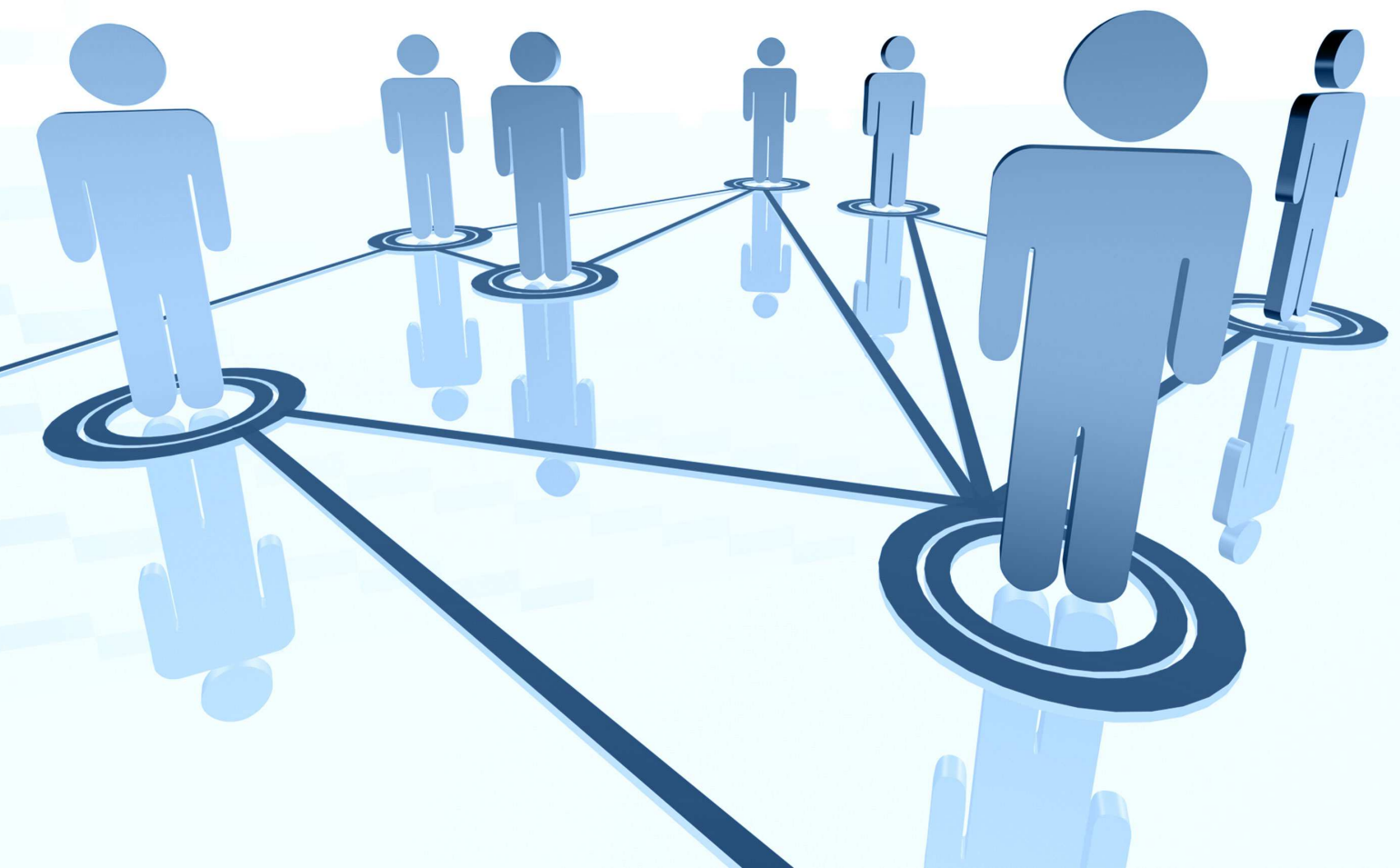


**Comercio Internacional**

A distancia | 80 h



**COMERCIO INTERNACIONAL**

El curso comercio internacional enseña al alumno a adquirir los conocimientos teóricos y prácticos necesarios sobre los instrumentos operativos del comercio exterior.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

**OBJETIVOS:**

- Aprender a realizar la contratación internacional.
- Conocer las particularidades de la banca en las operaciones de comercio exterior.

**PROGRAMA:**

- 1 COMERCIO INTERNACIONAL I
  - 1.1. INTRODUCCIÓN
  - 1.2. EL COMERCIO Y SUS CONCEPTOS
    - 1.2.1. LOS FINES DEL COMERCIO
    - 1.2.2. CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO
    - 1.2.3. TRANSACCIONES O ACTOS DE COMERCIO
  - 1.3. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS OPERACIONES
    - 1.3.1. VENTAJAS FUNDAMENTALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL
    - 1.3.2. OPERACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL
  - 1.4. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS MODALIDADES OPERATIVAS
    - 1.4.1. CONTRATO DE AGENCIA
    - 1.4.2. CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN
    - 1.4.3. CONTRATO DE FRANQUICIA
  - 1.5. ELEMENTOS PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
    - 1.5.1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA: OFERTA Y ACEPTACIÓN, FACTURA PROFORMA Y CONDICIONES GENERALES DE VENTA
    - 1.5.2. EL PAGO Y LAS CONDICIONES DE ENTREGA. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS E INCOTERMS 2000
    - 1.5.3. TRANSPORTE. EL TRANSITARIO. EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE
    - 1.5.4. EMISIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO
    - 1.5.5. CONFIRMACIÓN DEL CRÉDITO
    - 1.5.6. ENVÍO DE LAS MERCANCÍAS Y PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS PARA EL PAGO
  - 1.6. LOS INCOTERMS 1990 Y 2000
    - 1.6.1. DUDAS HABITUALES
    - 1.6.2. CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERMS 1990 Y 2000
  - 1.7. ANÁLISIS DE MERCADOS EXTERIORES
    - 1.7.1. DIFERENCIAS EN LOS MERCADOS EXTERIORES
    - 1.7.2. CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO ESPECÍFICO

- 1.8. GRUPOS DE MERCADO OPERATIVOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
- 1.9. RESUMEN DE CONTENIDOS
  
- 2 COMERCIO INTERNACIONAL II
  - 2.1. INTRODUCCIÓN
  - 2.2. UNIÓN EUROPEA: INSTITUCIONES Y DERECHO COMUNITARIO
    - 2.2.1. LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS
    - 2.2.2. EL DERECHO COMUNITARIO
  - 2.3. LA LIBRE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS EN EL MERCADO INTERIOR ÚNICO
  - 2.4. LA ARMONIZACIÓN DE LAS LEGISLACIONES EN LA UNIÓN EUROPEA
    - 2.4.1. LOS PRINCIPIOS DEL DERECHO COMUNITARIO
  - 2.5. INSTITUCIONES DE LA UNIÓN EUROPEA
    - 2.5.1. EL PARLAMENTO EUROPEO
    - 2.5.2. EL CONSEJO DE MINISTROS
    - 2.5.3. LA COMISIÓN
    - 2.5.4. EL TRIBUNAL DE JUSTICIA
    - 2.5.5. EL TRIBUNAL DE CUENTAS
  - 2.6. EL ARANCEL INTEGRADO COMUNITARIO
    - 2.6.1. LA NOMENCLATURA DEL ARANCEL
    - 2.6.2. LA TARIFA ARANCELARIA
  - 2.7. RÉGIMENES APLICABLES
    - 2.7.1. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN
    - 2.7.2. RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN
    - 2.7.3. RÉGIMENES ECONÓMICOS Y SUSPENSIVOS
  - 2.8. MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL
    - 2.8.1. MEDIDAS DE VIGILANCIA
    - 2.8.2. MEDIDAS DE SALVAGUARDA
  - 2.9. RESUMEN DE CONTENIDOS
  
- 3 CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
  - 3.1. INTRODUCCIÓN
  - 3.2. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
  - 3.3. LA OFERTA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
  - 3.4. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL
    - 3.4.1. REQUISITOS FORMALES
    - 3.4.2. PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO
    - 3.4.3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES
    - 3.4.4. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO
    - 3.4.5. LOS INCOTERMS
  - 3.5. CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN O COLABORACIÓN
    - 3.5.1. EL CONTRATO DE AGENCIA
    - 3.5.2. EL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN
    - 3.5.3. EL CONTRATO DE FRANQUICIA
  - 3.6. EL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA
  - 3.7. EL CONTRATO DE LEASING
    - 3.7.1. LEASING INTERNACIONAL
  - 3.8. EL CONTRATO DE FACTORING
    - 3.8.1. VENTAJAS DEL FACTORING
    - 3.8.2. CLASIFICACIÓN DEL FACTORING
  - 3.9. EL CONTRATO DE JOINT-VENTURE
    - 3.9.1. INSTRUMENTACIÓN: FILIAL COMÚN
    - 3.9.2. LA AGRUPACIÓN EUROPEA DE INTERÉS ECONÓMICO (AEIE)
  - 3.10. EL ARBITRAJE
  - 3.11. RESUMEN DE CONTENIDOS
  
- 4 LA BANCA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR: COBROS Y PAGOS
  - 4.1. INTRODUCCIÓN
  - 4.2. LOS BILLETES DE BANCO
  - 4.3. EL CHEQUE PERSONAL

- 4.4. EL CHEQUE BANCARIO
- 4.5. LA TRANSFERENCIA BANCARIA Y LA ORDEN DE PAGO
- 4.6. LA REMESA SIMPLE Y LA REMESA DOCUMENTARIA
- 4.6.1. LA REMESA SIMPLE
- 4.6.2. LA REMESA DOCUMENTARIA
- 4.7. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO
- 4.8. RESUMEN DE CONTENIDOS

### PRECIO:

---

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de 336€

### DURACIÓN:

---

80 horas.

### OBSERVACIONES:

---

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

### DIPLOMA ACREDITATIVO:

---

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

### INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

---

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

*\*Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



**Madrid:** C/ Magallanes, 1 - 28015

**Málaga:** C/ Alonso de Palencia, 15  
29007 - Málaga



**Tlf:** 902 500 378

**Fax:** 902 510 044



**E-mail:** [informacion@verticetraining.com](mailto:informacion@verticetraining.com)

Perteneiente a:

