



# Curso Online de Gestión del Comercio Internacional

*Conceptos y herramientas para la gestión logística, aduanera, documental y financiera del comercio internacional.*



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

# Gestión del Comercio Internacional

## Presentación

Este curso de comercio internacional permite conocer todo aquello necesario y relativo al intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, así como las relaciones internacionales desarrollando habilidades técnicas que nos permitan gestionar operaciones de compra-venta, almacenamiento, distribución y financiación a nivel internacional.

Es un taller práctico desde el que se pueden ver todos y cada uno de los aspectos vinculados con las relaciones internacionales, la implicación cultural, políticas, barreras económicas, tratados internacionales... con el fin de beneficiar y potenciar el comercio entre dos o más áreas.

## La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

# Gestión del Comercio Internacional

## Objetivos del curso:

---

- Introducción al concepto de comercio internacional analizando las principales diferencias que encontramos entre comercio internacional y comercio exterior.
- Conocer todos los medios de transporte existentes para poder realizar comercio internacional, así como las posibles combinaciones entre ellos para ofrecer un servicio más eficaz, eficiente y sostenible.
- Saber cómo gestionar de manera eficiente y eficaz los procesos de importación y exportación considerando las condiciones de compra y venta según los Incoterms 2020.
- Tomar decisiones sobre la entrada de los productos de la empresa en el mercado exterior, seleccionando las políticas de producto, precio, comunicación y distribución más adecuadas para dichos mercados.
- Identificar a clientes y proveedores y contactar con ellos gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y la evolución de las ventas.
- Identificar los procesos requeridos para que una mercancía esté lista para salir de su país y pueda ser recepcionada en el país de destino con éxito.
- Requisitos de obligación para la presentación del Intrastat. Qué información específica debe contener.
- Gestionar los medios de cobro y pago así como las garantías y avales internacionales, cumplimentando y analizando la documentación necesaria de acuerdo con las condiciones establecidas en los contratos mercantiles internacionales basados en la normativa actual.
- Conocer el concepto de operaciones triangulares así como sus variantes y especificaciones, ventajas y desventajas.
- Conocer todos los documentos existentes dentro de una operación internacional, su usabilidad y la importancia y responsabilidad que conlleva el no gestionarla de forma correcta.

“ Conozca de manera práctica cómo buscar nuevas oportunidades en los mercados internacionales para expandir su negocio”

## Dirigido a:

---

Directivos, Ejecutivos y Mandos Intermedios de empresa que necesiten actualizar sus conocimientos o quieran aprender cómo gestionar sus operaciones de comercio exterior y logística.

# Gestión del Comercio Internacional

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### **MÓDULO 1. Introducción al comercio internacional. Marco jurídico y político. La balanza económica**

4 horas

El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago, intercambios entre distintos países o zonas geográficas que han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

#### **1.1. El comercio exterior, interior e internacional:**

- 1.1.1. Diferencia entre comercio interior y exterior.
- 1.1.2. Diferencia entre comercio internacional y comercio exterior.

#### **1.2. El comercio internacional antes y después de una pandemia.**

#### **1.3. La balanza de pagos y la balanza comercial:**

- 1.3.1. La estructura de la balanza de pagos:
  - 1.3.1.1. La cuenta corriente.
  - 1.3.1.2. Cuenta de capital.
  - 1.3.1.3. La cuenta de partidas de balance.
- 1.3.2. El saldo de la balanza comercial.
- 1.3.3. Análisis de la balanza comercial.

#### **1.4. Los organismos internacionales:**

- 1.4.1. Funciones de los organismos internacionales.
- 1.4.2. Organismos internacionales del transporte de mercancías:
  - 1.4.2.1. FIATA (Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios).
  - 1.4.2.2. IATA (Asociación Internacional del Transporte Aéreo).
  - 1.4.2.3. ICS (Cámara Naviera Internacional y la Federación Naviera Internacional – ISF).
  - 1.4.2.4. IRU (Unión Internacional de Transporte por Carretera).
  - 1.4.2.5. UIC (Unión Internacional de Ferrocarriles).
  - 1.4.2.6. SMDG.
  - 1.4.2.7. Otros organismos de reconocimiento internacional.

#### **1.5. La integración económica regional. Los principales bloques económicos.**

#### **1.6. La Unión Europea.**

#### **1.7. La sostenibilidad y la movilidad limpia:**

- 1.7.1. El pacto verde europeo:
  - 1.7.1.1. El objetivo 55.
  - 1.7.1.2. Objetivos de la reducción de emisiones de los Estados miembros.
  - 1.7.1.3. Energía renovable.
  - 1.7.1.4. Fiscalidad de la energía.

## MÓDULO 2. La logística internacional. Los medios de transporte

6 horas

La logística internacional es un conjunto de operaciones destinadas a transportar materias primas o productos finalizados desde un país de origen (exportador) hasta un país de llegada (importador). Cubre, por medio de la administración logística y de la cadena de suministro, la gestión y planificación de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, mantenimiento y distribución de las mercancías.

### 2.1. La logística internacional:

- 2.1.1. Elementos de la logística internacional.
- 2.1.2. Características de la logística internacional.
- 2.1.3. Funciones de la logística internacional.
- 2.1.4. Importancia de la logística internacional.
- 2.1.5. Estrategias de la logística internacional:
  - 2.1.5.1. Una cadena de suministro digital.
  - 2.1.5.2. La logística verde.
  - 2.1.5.3. Comercialización de productos geolocalizada.

### 2.2. Los medios de transporte internacional de mercancías:

- 2.2.1. Transporte terrestre de mercancías (por carretera):
  - 2.2.1.1. Ventajas y desventajas del transporte por carretera.
  - 2.2.1.2. Tipos de camiones.
- 2.2.2. Transporte aéreo de mercancías:
  - 2.2.2.1. Tipos de aviones para el transporte aéreo de mercancías.
  - 2.2.2.2. La unidad de carga del transporte aéreo de mercancías.
- 2.2.3. Transporte marítimo de mercancías:
  - 2.2.3.1. Principales actores del transporte marítimo de mercancías.
  - 2.2.3.2. Tipos de buques y sus características.
  - 2.2.3.3. Tipos de contenedores.
  - 2.2.3.4. Capacidades, peso y volúmenes de los contenedores.
  - 2.2.3.5. Dimensiones y capacidades de los distintos tipos de contenedores.
- 2.2.4. Transporte ferroviario de mercancías.
- 2.2.5. Transporte multimodal:
  - 2.2.5.1. Ventajas y desventajas del transporte multimodal.
  - 2.2.5.2. Diferencia entre transporte multimodal e intermodal.
- 2.2.6. La mejor opción de transporte para un envío de mercancía.

## MÓDULO 3. Términos comerciales de compra-venta internacional. INCOTERMS 2020

6 horas

Los INCOTERMS son los términos, condiciones y requisitos de una operación de compraventa internacional, así como los encargados de estipular cuándo y dónde se produce la transmisión de los riesgos y la obligación en cuanto a los costes (quién corre a cargo de ellos) y otros factores en relación con este tipo de transacciones.

### 3.1. Los INCOTERMS:

- 3.1.1. Historia y evolución.
- 3.1.2. Introducción, concepto y definición.

### 3.2. Principales cambios en la versión INCOTERMS 2020.

### 3.3. INCOTERMS 2020:

- 3.3.1. EXW (Exworks).
- 3.3.2. FCA (Free Carrier).
- 3.3.3. FAS (Free Along Side).
- 3.3.4. FOB (Free on Board).
- 3.3.5. CPT (Cost/Carrier Paid To).
- 3.3.6. CFR (Cost and Freight).
- 3.3.7. CIP (Cost Paid To).
- 3.3.8. CIF (Cost Insurance Freight).
- 3.3.9. DAP (Delivery at Place).
- 3.3.10. DPU (Delivery Place Unload).
- 3.3.11. DDP (Delivery Duty Paid).
- 3.3.12. Guías rápidas para la utilización de INCOTERMS.

### 3.4. Cálculo de los costes según el INCOTERM.

## MÓDULO 4. La gestión y funcionamiento de la aduana. El despacho aduanero

8 horas

La aduana es una oficina pública gubernamental encargada de controlar las operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importen y exporten desde un país extranjero y cobrar los impuestos establecidos por ley.

### 4.1. Introducción y definición de la aduana.

### 4.2. El funcionamiento de la aduana:

- 4.2.1. Secuencia de un despacho de aduanas:

- 4.2.1.1. Información previa necesaria para realizar un despacho de aduanas.
- 4.2.1.2. Elaboración de la documentación. Presentación de la declaración aduanera.
- 4.2.1.3. Determinación de la clasificación arancelaria.
- 4.2.1.4. Despacho de aduana de exportación.
- 4.2.1.5. Despacho de aduana de importación.
- 4.2.1.6. El pago de los impuestos arancelarios.
- 4.2.1.7. Liberación de la mercancía.

#### **4.3. Representación aduanera:**

- 4.3.1. Principales operadores vinculados a la aduana:
  - 4.3.1.1. El importador / comprador (consignee) y sus responsabilidades.
  - 4.3.1.2. El exportador / vendedor (shipper) y sus responsabilidades.
  - 4.3.1.3. El transitario y sus responsabilidades.
  - 4.3.1.4. El agente de aduana y sus funciones.

#### **4.4. Cálculo del coste de los aranceles e impuestos:**

- 4.4.1. Aranceles: definición y tipos.
- 4.4.2. Impuestos: definición y tipos.
- 4.4.3. Diferencia entre impuestos y aranceles.
- 4.4.4. Evaluación de los aranceles e impuestos.
- 4.4.5. Cálculo de los aranceles e impuestos.
- 4.4.6. Comparativa de los tipos de IVA en la UE.
- 4.4.7. Otros costes.

#### **4.5. Intrastat (transmisión de bienes dentro de la UE).**

## **MÓDULO 5. EL INTRASTAT y el IVA en las operaciones internacionales**

6 horas

#### **5.1. El concepto de Intrastat:**

- 5.1.1. Ámbito de aplicación.
- 5.1.2. El comercio intracomunitario.
- 5.1.3. Territorio estadístico español.
- 5.1.4. Requisitos de obligación para la presentación de la declaración Intrastat.
- 5.1.5. Umbrales de declaración de Intrastat.
- 5.1.6. Contenido de la declaración.
- 5.1.7. Tipos de declaración.
- 5.1.8. Periodicidad y plazo de presentación.
- 5.1.9. Rectificación y/o anulación de una declaración.
- 5.1.10. Marco jurídico de la elaboración de Intrastat.
- 5.1.11. Productos y mercancías excluidos de la declaración de Intrastat.



## 5.2. El IVA (Impuesto del Valor Añadido):

- 5.2.1. El IVA en operaciones internacionales.
- 5.2.2. El IVA intracomunitario.
- 5.2.3. Gestión de las operaciones de IVA intracomunitario.
- 5.2.4. El registro de operadores intracomunitarios (ROI).
- 5.2.5. Sistema fiscal a nivel intracomunitario (actualización enero 2022).
- 5.2.6. Principales modelos a cumplimentar con el IVA intracomunitario:
  - 5.2.6.1. Modelo 349.
  - 5.2.6.2. Modelo 303.
  - 5.2.6.3. Modelo 390.
- 5.2.7. La facturación a un cliente de la UE.
- 5.2.8. Esquema – Resumen de las posibles situaciones.

## MÓDULO 6. La financiación en el comercio internacional

6 horas

Para llevar a cabo la compraventa internacional de mercancías es necesario que las empresas importadoras y exportadoras acuerden un medio de pago. Dado que existen diferentes tipos de medios de pago internacionales, es importante elegir la fórmula más adecuada que permita reducir el riesgo para el vendedor y disminuya los costes para el comprador, brindando márgenes de maniobra interesantes para ambas empresas.

### 6.1. Aspectos a tener en cuenta en la elección del modo de pago.

#### 6.2. Tipos de medios de pago:

- 6.2.1. Medios de pago simples.
- 6.2.2. Medios de pago documentarios.

#### 6.3. El crédito documentario:

- 6.3.1. Guía rápida para entender una carta de crédito.
- 6.3.2. Principales actores de una carta de crédito.
- 6.3.3. Ventajas e inconvenientes para los principales actores:
  - 6.3.3.1. Ventajas para el exportador.
  - 6.3.3.2. Inconvenientes para el exportador.
  - 6.3.3.3. Ventajas para el importador.
  - 6.3.3.4. Desventajas para el importador.
  - 6.3.3.5. Ventajas en términos de financiación.
  - 6.3.3.6. Ventajas en términos de protección jurídica.
- 6.3.4. Tipos de crédito documentario.
- 6.3.5. Modalidades especiales de crédito documentario:
  - 6.3.5.1. Carta de crédito comercial.

- 6.3.5.2. Crédito documentario rotativo.
- 6.3.5.3. Crédito documentario protegido (back to back).
- 6.3.5.4. Crédito de garantía o contingencia.
- 6.3.5.5. Crédito documentario de cláusula roja.
- 6.3.5.6. Crédito documentario de cláusula verde.
- 6.3.6. Cesión del producto del crédito.
- 6.3.7. Tipos de crédito documentario en función de diversas variables.
- 6.3.8. Riesgos para los participantes.
- 6.3.9. Datos a pactar previo a la aceptación del uso de la carta de crédito.
- 6.3.10. Las modificaciones.
- 6.3.11. Fases de un crédito documentario.
- 6.3.12. Errores más frecuentes de un crédito documentario.
- 6.3.13. Las discrepancias.

## MÓDULO 7. Gestión documental en el comercio internacional

6 horas

La gestión documental es una de las partes más importantes a tener en cuenta ya que, el hecho de no disponer de una documentación acorde con los requisitos del envío, puede suponer una demora e incluso la pérdida de la mercancía, por no mencionar las sanciones que puede conllevar el no cumplir con los requisitos exigidos por el país de recepción de la mercancía.

### 7.1. Tipos de documentos existentes en el comercio internacional.

#### 7.2. Documentos comerciales:

- 7.2.1. Contrato de compraventa internacional:
  - 7.2.1.1. Aspectos esenciales a tener en cuenta en un contrato de compraventa internacional.
  - 7.2.1.2. Principales errores de un contrato de compraventa.
- 7.2.2. Factura proforma.
- 7.2.3. Packing List.
- 7.2.4. Factura consular.
- 7.2.5. Certificado de origen.
- 7.2.6. Cuaderno ATA y CPD.

#### 7.3. Documentos de transporte:

- 7.3.1. Bill of Landing (B/L) o conocimiento de embarque:
  - 7.3.1.1. Contenido de un B/L.
  - 7.3.1.2. Los participantes que deben aparecer en el B/L.
  - 7.3.1.3. El circuito de un B/L.
  - 7.3.1.4. Anotaciones que pueden aparecer en un Bill of Landing.

7.3.2. El Airwaybill (AWB) o conocimiento aéreo:

7.3.2.1. Funciones de un AWB.

7.3.2.2. Contenido de un AWB.

7.3.3. El CMR (Carta de Porte de transporte terrestre).

7.3.4. El CIM (Carta de Porte de transporte ferroviario).

7.3.5. El FBL (Conocimiento de embarque transporte multimodal).

**7.4. Documentos aduaneros.**

**7.5. Documentos comerciales.**

**7.6. Documentos vinculados al seguro:**

7.6.1. La póliza del seguro de transporte.

**7.7. Documentos y certificados específicos:**

7.7.1. Certificados de materias peligrosas.

7.7.2. Agroalimentarios.

7.7.3. Certificado Soivre.

7.7.4. Otros documentos:

7.7.4.1. Certificado fito-sanitario.

7.7.4.2. Certificado Halal.

7.7.4.3. Certificado Kosher.

7.7.4.4. Certificado de análisis.

7.7.4.5. Esquema documentos clave en el comercio internacional.

## MÓDULO 8. Las operaciones triangulares

6 horas

La optimización de costes y de tiempo es uno de los mayores retos dentro de lo que es la logística internacional, para ello, se utiliza la alternativa de las operaciones triangulares que permite a las empresas ser más competitivas en este aspecto.

**8.1. Concepto de operaciones triangulares:**

8.1.1. La cadena logística en las operaciones triangulares:

8.1.1.1. Principal cambio del comercio internacional en el CAU.

8.1.2. Operaciones de tres actores y dos países.

8.1.3. Tipos de operaciones triangulares.

**8.2. Ventajas y desventajas de las operaciones triangulares.**

**8.3. El IVA en las operaciones triangulares:**

8.3.1. IVA comunitario.

8.3.2. IVA extracomunitario:

8.3.2.1. Un fabricante de fuera de la UE y el cliente final de la UE.

8.3.2.2. Un fabricante de la UE y el comprador final de un país tercero.

8.3.2.3. Un fabricante y el cliente final de terceros países y el intermediario pertenece a la UE.  
Extracomunitaria pura.

8.3.3. Tipos de IVA.

#### **8.4. Simplificación de las operaciones triangulares:**

8.4.1. Simplificación en operaciones con más de tres actores.

8.4.2. Operación triangular “a cuatro bandas” con dos fabricantes.

8.4.3. Simplificación del IVA en operaciones triangulares.

#### **8.5. Operaciones en cadena:**

8.5.1. Funcionamiento de las operaciones / ventas en cadena.

8.6. Los créditos documentarios en operaciones triangulares.

## **MÓDULO 9. Workshop - Un país asiático: la India**

**12** horas

Se presentan un par de casos de éxito de empresas internacionales implementadas en la India.

## Autor



### Rut Castell

Máster en Logística Integral. Agente IATA con amplia experiencia en el ámbito del comercio internacional habiendo desarrollado parte de su actividad en diversos transitarios. Compagina su actividad profesional de consultora de Calidad y Logística con la docencia en diversas organizaciones tanto públicas como privadas.

Autora del libro ganador del Premio Logisnet de Literatura Técnica 2021 “Manual de Gestión de Tráfico de Mercancías”.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

