

PROGRAMA FSE - EOI

**DISEÑO DE ACCIONES FORMATIVAS EN
COMERCIO EXTERIOR E
INTERNACIONALIZACIÓN EN GALICIA,
ASTURIAS Y CANTABRIA**

GESTION DE PYMES

SINTESIS

ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

M A D R I D

1996

ÍNDICE

	<u>pag.</u>
1.- Suposiciones de partida.....	3
2.- Opción A: Curso completo de Comercio Exterior.....	5
2.1.- Características generales.....	5
2.2.- Contenido de cada Capítulo.....	7
3.- Opción B: Cuso de Formación Gerencial con enfoque hacia el Comercio Exterior.....	16
3.1.- Características Generales.....	16
3.2.- Contenido de cada Capítulo.....	19

1.- SUPOSICIONES DE PARTIDA

El presente diseño de acciones formativas nace de una necesidad detectada en los contactos que se mantienen con entidades colaboradoras de la EOI en la organización de cursos financiados por el FSE en las Comunidades Objetivo 1 de la Cornisa Cantábrica.

A la hora de establecer qué acciones formativas eran las más apropiadas para dichas Comunidades, se ha realizado un análisis de su situación y de las tendencias de evolución, siendo las conclusiones principales, que luego se desarrollaron en los anexos correspondientes, las siguientes:

1.- Dado el crecimiento que está teniendo el comercio internacional, y las buenas perspectivas futuras que presenta, aquellos países o regiones que no se orienten al mismo, quedarán en situación de desventaja clara respecto de los que apuesten firmemente por esta vía.

2.- En las Comunidades analizadas el tejido empresarial es escaso y con una relativamente poca orientación exterior, por lo que acciones formativas que fomenten la creación de empresas internacionales, o la expansión de las existentes hacia el exterior, son absolutamente necesarias.

3.- Por la estructura empresarial de dichas Comunidades, con gran número de pequeñas y medianas empresas y, por tanto, con una dimensión inapropiada para competir fuera de nuestras fronteras, las acciones formativas deben tener en cuenta la creación de cooperativas o asociaciones exportadoras.

4.- De las carencias detectadas en los directivos de las empresas cantábricas, se deduce que son especialmente necesarias dos tipos de acciones formativas:

- Acciones destinadas a formar expertos en comercio exterior, con un fuerte componente legal o jurídico, al ser un área en la que los directivos consultados se encontraban con más carencias. Aparecen recogidas en la OPCIÓN A de cursos.

- Acciones destinadas a colaborar en la aparición de empresarios con vocación empresarial, que convine una formación gerencial con una visión de los principales aspectos del comercio internacional. Aparecen recogidas en la OPCIÓN B de cursos.

5.- Al ser acciones que se incluyen dentro del Programa FSE - EOI, deben tener un marcado componente práctico, no sólo por la concepción de los cursos, sino por contemplar la realización de un proyecto lo más verídico posible. Además, estas acciones formativas deben dirigirse hacia la creación de empleo, bien por cuenta ajena o bien autoempleo.

En los siguientes apartados se recoge un resumen de los contenidos de las dos opciones planteadas:

Opción A: Curso completo de Comercio Exterior.

Opción B: Curso de formación gerencial con enfoque hacia el Comercio Exterior.

2.- OPCIÓN A: CURSO COMPLETO DE COMERCIO EXTERIOR

2.1.- Características generales

Destinado a la formación como **expertos en comercio exterior** de Diplomados y Licenciados universitarios, pudiendo aplicarse a personas que se dedican profesionalmente a este área sin poseer dicha titulación.

Objetivo:

Formación especializada en materia de comercio exterior e internacionalización de actividades, tanto para titulados recientes como en acciones de reciclaje profesional.

Dirigido a:

- Diplomados y Licenciados universitarios, especialmente de las áreas de Ciencias Sociales y Jurídicas.
- Titulados en otras disciplinas que deseen reorientar en este sentido su dedicación profesional
- Profesionales dedicados al mundo comercial desarrollando actividades con implicaciones internacional, y no necesariamente con una titulación universitaria.

Duración:

500 horas lectivas, con el siguiente reparto:

- **350 horas de formación teórico-práctica**
- **150 horas de desarrollo de un proyecto real**

Esquema general de contenido:

GRUPOS TEMÁTICOS	DURACIÓN
I.- Introducción	26
II.- Régimen Aduanero y Fiscal del Comercio Exterior	48
III.- Estrategia Comercial	24
IV.- Marketing Internacional	24
V.- Transporte Internacional	20
VI.- Contratación Internacional	36
VII.- Solución de Controversias en las operaciones de Comercio Exterior	20
VIII.- Medios de pago y cobro en el Comercio Internacional	38
IX.- El Comercio Exterior Cantábrico	16
X.- Inglés Comercial	30
XI.- Informática	18
XII.- Desarrollo del proyecto	150
TOTAL CURSO	500

2.2.- Contenido de cada Capítulo

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

- I.01- CONCEPTO Y TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
- I.02- LA BALANZA DE PAGOS**
- I.03- MARCO INSTITUCIONAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
- I.04- LA UNIÓN EUROPEA**
- I.05- LA UNIÓN MONETARIA**
- I.06- LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y EL MERCADO INTERNACIONAL**
- I.07- LA DISCIPLINA INTERNACIONAL DE LA CONCURRENCIA.**
- I.08- EL MODELO ECONÓMICO DE NUESTRO ORDENAMIENTO JURÍDICO Y LAS COMPETENCIAS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.**

CAPÍTULO II: RÉGIMEN ADUANERO Y FISCAL (48 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

II.01.- INTRODUCCIÓN

II.02.- DERECHO ADUANERO INTERNACIONAL Y COMUNITARIO

**II.03.- LA ADMINISTRACIÓN DE ADUANAS EN ESPAÑA:
ORGANIZACIÓN Y COMPETENCIAS.**

II.04.- TRIBUTOS QUE RECAEN SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

II.05.- EL VALOR EN ADUANA Y EL ARANCEL DE ADUANAS.

II.06.- LA IMPORTACIÓN

II.07.- LA EXPORTACIÓN

II.08.- COMERCIO Y ZONAS ESPECIALES

II.09.- EL I.V.A. Y EL COMERCIO EXTERIOR.

II.10.- LOS IMPUESTOS ESPECIALES.

**II.11.- LOS IMPUESTOS SOBRE EL ALCOHOL Y BEBIDAS DERIVADAS,
CERVEZA, HIDROCARBUROS Y LABORES DEL TABACO.**

II.12.- LA INSPECCIÓN DE ADUANAS E IMPUESTOS ESPECIALES.

II.13.- INFRACCIONES Y SANCIONES TRIBUTARIAS.

II.14.- DELITOS E INFRACCIONES DE CONTRABANDO.

CAPÍTULO III: ESTRATEGIA COMERCIAL (24 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

III.01.- INTRODUCCIÓN A LOS CONCEPTOS COMERCIALES.

III.02.- EL MERCADO.

III.03.- EL PRODUCTO.

III.04.- EL PRECIO.

III.05.- LA DISTRIBUCIÓN.

III.06.- COMUNICACIÓN COMERCIAL.

III.07.- EL PLAN COMERCIAL.

III.08.- COMERCIO INTERNACIONAL.

CAPÍTULO IV: MARKETING INTERNACIONAL (24 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

IV.01- FUNDAMENTOS DEL MARKETING INTERNACIONAL.

IV.02.- MARKETING ESTRATÉGICO.

IV.03.- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EXTERIORES.

IV.04.- MARKETING OPERACIONAL.

CAPÍTULO V: TRANSPORTE INTERNACIONAL (20 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

V.01.- GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE.

V.02.- TRANSPORTES DE COSAS Y PERSONAS

V.03.- TRANSPORTE POR CARRETERA

V.04.- TRANSPORTE POR FERROCARRIL.

V.05.- TRANSPORTE MARÍTIMO.

V.06.- TRANSPORTE AEREO.

V.07.- DOCUMENTACIÓN DE LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE.

CAPÍTULO VI: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (36 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

VI.01.- RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.

VI.02.- LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS.

VI.03.- CONTRATOS DE COLABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

VI.04.- CONTRATOS DE COBERTURA DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

VI.05.- CONTRATOS SOBRE BIENES INMATERIALES.

CAPÍTULO VI: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (36 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

VI.01.- RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.

VI.02.- LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS.

VI.03.- CONTRATOS DE COLABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

VI.04.- CONTRATOS DE COBERTURA DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

VI.05.- CONTRATOS SOBRE BIENES INMATERIALES.

CAPÍTULO VII: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR (20 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

VII.01.- LA INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA Y EL PROCESO JUDICIAL.

VII.02.- ARBITRAJE.

VII.03.- EL ARREGLO ANTE LAS JURISDICCIONES
INTERNACIONALES.

**CAPÍTULO VIII: MEDIOS DE PAGO Y DE COBRO EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL (38 HORAS)**

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

VIII.01.- MEDIOS DE PAGO Y COBRO EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL.

VIII.02.- LA FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.

VIII.03.- OTROS MEDIOS DE FINANCIACIÓN.

VIII.04.- LOS CONTRATOS DE PERMUTA.

VIII.05.- EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN.

VIII.06.- LA INVERSIÓN DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR. LA INVERSIÓN
EXTRANJERA EN ESPAÑA.

CAPÍTULO IX: EL COMERCIO EXTERIOR CANTÁBRICO (16 HORAS)**ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

IX.01.- EL MARCO ECONÓMICO DE LA CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA Y SU REFLEJO EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA GALLEGA (O ASTURIANA O CÁNTABRA.)

IX.02.- CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL.

IX.03.- CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR GALLEGO (O ASTURIANO O CÁNTABRO).

IX.04.- AYUDAS Y SUBVENCIONES REGIONALES.

IX.05.- OPERATIVA PARA CREAR UNA EMPRESA EN LA COMUNIDAD.

CAPÍTULO X: INGLÉS COMERCIAL (30 HORAS)**ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

X.01.- INGLÉS: LA EMPRESA.

X.02.- INGLÉS: EL MERCADO.

X.03.- INGLÉS: EL COMERCIO EXTERIOR.

CAPÍTULO XI: INFORMÁTICA PERSONAL (18 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

XI.01.- CONCEPTOS BÁSICOS DE INFORMÁTICA.

XI.02.- DESCRIPCIÓN Y USO DE LAS PRINCIPALES HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS.

CAPÍTULO XII: DESARROLLO DE PROYECTOS (150 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

XII.01.- METODOLOGÍA DE PROYECTOS.

XII.02.- DESARROLLO TUTORIZADO DE PROYECTOS.

XII.03.- PRESENTACIÓN DE PROYECTOS.

3.- OPCIÓN B: CURSO DE FORMACIÓN GERENCIAL CON ENFOQUE HACIA EL SECTOR EXTERIOR

3.1.- Características generales

Destinado a una formación en aspectos generales de gestión empresarial, pero teniendo en consideración los aspectos básicos de comercio exterior, con el fin de formar directivos completos.

Objetivo:

Impartir una formación en las materias propias de la gestión moderna de empresas, pero teniendo en cuenta en cada materia su repercusión en los aspectos de comercio exterior, e impartiendo un módulo específico sobre la internacionalización de las empresas. Todo ello, por supuesto, dentro del marco socio-económico propio de las Comunidades Autónomas analizadas.

Dirigido a:

- Diplomados y licenciados universitarios con poca o nula experiencia profesional, y que quieran orientarse hacia la creación o gestión de empresas internacionales.
- Titulados universitarios con experiencia, que deseen realizar un reciclaje profesional hacia un sector con buenas perspectivas en su evolución.
- Profesionales orientados hacia el comercio exterior, no necesariamente con titulación universitaria, y que quieran tener opciones de mejorar profesionalmente.

Duración:

500 horas lectivas, con el siguiente reparto:

- 350 horas de formación teórico-prácticas.

- 150 horas de desarrollo de un proyecto real.

Esquema general de contenido:

GRUPOS TEMATICOS	DURACION
I.- Técnicas de dirección.	20
II.- Informática personal.	30
III.- Business English.	30
IV.- Política de Empresa.	30
V.- Finanzas y Control de Gestión.	40
VI.- Logística y Operaciones.	20
VII.- Recursos Humanos y Derecho Laboral.	20
VIII.- Especialidad Internacional.	100
IX.- Desarrollo del proyecto.	150

El contenido de las materias más genéricas de un curso superior de gestión, se contempla en el Anexo correspondiente del informe, dado que son comunes con otros cursos de características similares, analizándose en la parte principal del informe las características de la Especialidad de Internacional.

3.2.- Contenido de cada Capítulo**CAPÍTULO A: CONCEPTOS GENERALES DE MARKETING Y COMERCIAL (12 HORAS)****ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

A.01.- INTRODUCCIÓN A LOS CONCEPTOS COMERCIALES.

A.02.- PRINCIPALES VARIABLES COMERCIALES.

A.03.- COMUNICACIÓN COMERCIAL.

A.04.- EL PLAN COMERCIAL.

CAPÍTULO B: MARKETING INTERNACIONAL (12 HORAS)**ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

B.01.- ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL.

B.02.- MERCADOS INTERNACIONALES.

B.03.- MARKETING OPERACIONAL.

CAPÍTULO C: FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (20 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

C.01.- MEDIOS DE PAGO Y DE COBRO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

C.02.- FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.

C.03.- OTROS MEDIOS DE FINANCIACIÓN.

CAPÍTULO D: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (16 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

D.01.- COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS.

D.02.- CONTRATOS DE VENTA INTERNACIONAL.

D.03.- CONTRATOS DE EXPORTACIÓN.

D.04.- CONTRATOS DE COMPENSACIÓN.

CAPÍTULO E: TRANSPORTE INTERNACIONAL (12 HORAS)**ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

E.01.- PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA.

E.02.- TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO.

E.03.- TRANSPORTE INTERNACIONAL TERRESTRE.

E.04.- TRANSPORTE INTERNACIONAL AEREO.

E.05.- TRANSPORTE INTERNACIONAL MULTIMODALMODAL.

CAPÍTULO F: RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL (16 HORAS)**ASIGNATURAS QUE INCLUYE**

F.01.- ARANCEL DE ADUANAS COMUNITARIO

F.02.- VALOR EN ADUANA.

F.03.- IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN: RÉGIMENES ADUANEROS.

F.04.- FISCALIDAD INTERNACIONAL

CAPÍTULO G: CREACIÓN DE EMPRESAS INTERNACIONALES (8 HORAS)

ASIGNATURAS QUE INCLUYE

G.01.- OPERATIVA PARA CREAR UNA EMPRESA INTERNACIONAL.

