

VIA: EMAIL

A / TO: CAMARA DE COMERCIO DE GIJON

DE / FROM: PÉREZ-HOLANDA, S.L. (PH)

N/REF - O/RE: PR-191001

Nº DE PAGINAS INCLUYENDO ESTA / NUMBER OF PAGES INCLUDING THIS PAGE:

FECHA / Date: 1-OCTUBRE-2019

ATN: ALUMNOS

DESK: ADMON

S/REF - Y/RE: PSGCI-MACEX

SI NO RECIBE TODAS LAS PAGINAS LLAME POR FAVOR AL 98 4191929 / 639 983811**If you do not receive all the pages, please call 34 98 419 1929 / 639 983811**

La información contenida en este fax es confidencial y está protegida por las leyes Internacionales. Cualquier divulgación, distribución o copia de esta comunicación está estrictamente prohibida. Si recibe este fax por error, por favor, póngase en contacto con este despacho profesional inmediatamente por teléfono y devuélvanos el mensaje original a la dirección arriba indicada, mediante su envío a través del servicio de correos de España. Gracias. // The Content of this Communication is confidential and protected by International Law. Any dissemination, distribution or copying of this communication is strictly prohibited. Should you receive this Communication by error, please, contact us immediately by telephone and return the original Message to us at the above Address, via the Spanish Postal Service. Thank you.

MENSAJE / Message:**PROGRAMA SUPERIOR EN GESTIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL (1ª EDICIÓN)****MODULO I INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL. EMPRESAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO. OPERACIONES ESTRATEGICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL)****1.- Entorno empresarial internacional**

- 1- Ventajas de la internacionalización
- 2- Actuaciones en la empresa: autoanálisis: Capacidad para exportar el producto, los precios, el mercado y los clientes
- 3- Riesgos inherentes al comercio internacional y Previsión y solución de tales riesgos
- 4- Riesgos y ventajas de la consolidación del mercado y de los clientes
- 5- Problemas más comunes y blindajes de los canales de distribución y ventas
- 6- Formas de cooperación internacional para el fomento de la exportación
- 7- Soluciones en la empresa: Formación y conocimiento; inversión en capacitación; Normalización de las relaciones comerciales

2- Entorno Institucional

1. Instituciones promotoras de la internacionalización (ICEX, Cámaras, IDEPA, Asturex)
2. Programas oficiales de ayuda a la internacionalización
3. Fuentes públicas y privadas de la información de mercados nacionales
4. Estudios de mercado internacionales (objeto y metodología de estudio)
5. El Plan de Búsqueda de información.
6. Organismos internacionales, nacionales y regionales

3.- Entorno regional

- 1 El crecimiento de los mercados exteriores: exportación e importación
- 2 Las diferencias de los mercados y productos asturianos
- 3 Principales características del mercado: Intercambio Comercial, características de la exportación asturiana
- 4 Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización de la empresa asturiana

MÓDULO II CONTRATACION INTERNACIONAL 1

1. Las ofertas internacionales y las comunicaciones comerciales.
2. Proceso de nacimiento de las ofertas contractuales. Proforma invoice
3. Las contestaciones a las ofertas: Purchase Orders
4. Precios internacionales y precios de transferencia
5. INCOTERMS 2010 / 2020: criterios de uso adecuado en las ofertas. Correcta utilización. cálculo de precios de exportación. régimen de responsabilidad ante riesgos. cálculo de costes de importación
6. ROLE PLAY: casos prácticos de elaboración de ofertas PI + PO, LOI

Oficinas nacionalesParque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108**Oficinas extranjero**Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín -
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.**Asociados a:** AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) - CGAE- CMI- IBA -ICAG - IMARCO - IWWP

**MODULO III GESTION COMERCIAL EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES 1.
SELECCIÓN DE MERCADOS. EL ACCESO A LOS MERCADOS**

1. Diagnóstico empresarial previo a la salida a mercados internacionales
2. Plan de Marketing Internacional: Contenido, Elaboración, Fases.
3. Planificación estratégica. DAFO y su explotación.
4. Estrategias genéricas y específicas de comercialización internacional
5. Selección de mercados y países
6. Segmentación de mercados internacionales
7. El Plan estratégico de internacionalización
8. ROLE PLAY: casos prácticos

MÓDULO IV CONTRATACION INTERNACIONAL 2

- 1- Elementos básicos de los contratos internacionales.
- 2- Tipos de contratos internacionales.
- 3- Compraventa internacional y anexos habituales: el modelo vendedor y el comprador
- 4- Contrato de intermediación y distribución: Agentes, brokers y distribuidores. Franquicia. I
- 5- Contratos de obra, ingeniería y suministros
- 6- ROLE PLAY: casos prácticos de los diferentes modelos

**MODULO V GESTION COMERCIAL EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES 2. PLAN
MARKETING Y LIDERAZGO DE EQUIPOS**

- 1- Visión estratégica en un mundo globalizado
- 2- organización. Características de las empresas y directivos
- 3- La planificación estratégica
- 4- El plan de exportación y la empresa
- 5- Herramientas de control y gestión del plan
- 6- Habilidades directivas para gestionar una empresa en un entorno internacional
- 7- ROLE PLAY: casos prácticos

MODULO VI MODULO NEGOCIACION INTERNACIONAL CREATIVA.

1. Aspectos culturales de la negociación internacional.
2. Como se negocia en...(Selección de países más importantes)
3. Comportamiento y estilo en la negociación internacional: negociación creativa.
4. Diferencias en el proceso negociador
5. Diferencias de estrategia
6. Diferencias subjetivas: tensiones
7. Diferencias objetivas: objetos complejos
8. Diferencias estructurales y temporales
9. ROLE PLAY: casos prácticos de negociación de operaciones en diferentes idiomas y diferentes culturas con mención ofertas PI + PO, LOI

MODULO VII MODULO GESTION DE ADUANAS. GESTION FISCAL Y TRIBUTARIA)

1. Aduanas y Comercio exterior: políticas comerciales.
2. Documentación del comercio exterior.
3. Apoyos a la exportación y a la internacionalización de empresas
4. programas nacionales y regionales de ayudas
5. Aduana y arancel comunitario (TARIC). derechos de importación, derechos de exportación y ayudas fiscales y parafiscales a la exportación.
6. Despacho aduanero y Regímenes aduaneros especiales
7. Gestión del comercio intracomunitario: IVA, Intrastat y Modelos aduaneros, con especial incidencia en la documentación y costes.
8. Análisis documental necesario.

Oficinas nacionales

Parque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108

C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108

Oficinas extranjero

Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín -
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.

Asociados a: AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) – CGAE- CMI- IBA –ICAG - IMARCO - IWWP

9. ROLE PLAY: casos prácticos

MODULO VIII MODULO GESTION DE LA LOGISTICA INTERNACIONAL

1. La cadena logística internacional. Formas y operadores.
2. Organización del transporte internacional, Transporte marítimo, aéreo, carretera, ferrocarril, multimodal y seguro del transporte internacional.
3. Elección de alternativas logísticas. Unidades de carga, envases y embalajes.
4. Documentación logística del comercio exterior.
5. Análisis de las herramientas necesarias para aprender a gestionar toda la cadena logística a nivel internacional.
6. Protección física de mercancías: Almacenaje y operaciones anexas
7. Distintos sistemas de transporte. Normativa y modos: carretera, ferrocarril, aéreo, marítimo y multimodal. Documentación del transporte y Protección jurídica de mercancías.
8. ROLE PLAY: casos prácticos de elaboración de documentos de transporte CMR, CIM, AWB/L, B/L, SWB/L, RFSB/L, MULTIDOC, COMBIDOC

MODULO IX MODULO GESTION DE SEGUROS INTERNACIONALES

1. Análisis de las herramientas necesarias para aprender a gestionar toda la cadena de seguros a nivel internacional.
2. Protección física y jurídica de mercancía internacional
3. Seguros de empresa y del comercio exterior.
4. Seguro de transporte internacional, Transporte marítimo, aéreo, carretera, ferrocarril, multimodal y seguro del transporte internacional.
5. Protección normativa: Distintos sistemas de seguro condiciones inglesas y continentales: España y las DTV alemanas. Seguros y modos: carretera, ferrocarril, aéreo, marítimo y multimodal.
6. ROLE PLAY: casos prácticos de elaboración de documentos de seguro: certificado, cupón, notas provisionales, pólizas ILU A B C + S W R, coberturas y diferencias,...

MODULO X LAS TICS AL SERVICIO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Búsqueda de información en Internet para exportar: Datos sobre el país, mercado, barreras de acceso, importadores, distribuidores.
2. Promoción de las exportaciones a través de Internet: La web de la empresa exportadora y su posicionamiento en los mercados de destino.
3. Difusión de la web: Campañas de Adwords orientadas a mercados exteriores.
4. Redes sociales y comercio exterior: Mitos y realidades
5. Análisis de las visitas recibidas y acciones a tomar: Google Analytics
6. El comercio electrónico como canal de exportación.
7. ROLE PLAY: casos prácticos

MODULO XI PROTECCIÓN Y EXPLOTACIÓN IPR: PATENTES Y MARCAS. ©

1. Derecho unionista, Derecho comunitario y Derecho nacional.
2. Principio de limitación territorial.
3. Régimen de protección de las patentes y de los modelos de utilidad. 4. El diseño industrial
4. La marca. La denominación de origen.
5. Derechos de propiedad intelectual.
6. Contratos de transferencia de tecnología: Cooperación e investigación.
7. Contratos de construcción e ingeniería.
8. Contratos sobre activos IPR registrados: in & out y Cross Licensing.
9. ROLE PLAY: casos prácticos

MODULO XII MODULO MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES)

1. Medios de pago internacionales. General.
2. medios simples: SWIFT, cheques, remesas simples y remesas electrónicas.
3. medios de pago documentarios: CAD, remesas documentarias y créditos documentarios.

Oficinas nacionales

Parque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108

C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108

Oficinas extranjero

Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín -
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.

Asociados a: AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) – CGAE- CMI- IBA –ICAG - IMARCO - IWWP

4. Los créditos documentarios: clases, regulación, requisitos y funcionamiento
5. Garantías bancarias internacionales: APG, TG, PG, SG,...
6. Documentos bancarios internacionales y cartas de patrocinio
7. ROLE PLAY: casos prácticos de elaboración de L/C, SBL/C, GAFD, PB

MODULO XIII EL PLAN FINANCIERO

1. Gestión de pagos y
2. Plan financiero
3. Cobertura de riesgos.
4. Vías públicas de financiación internacional
5. Vías privadas bancarias de financiación internacional. Prefinanciación, financiación, descuento comercial internacional, factoring & forfaiting y confirming.
6. Seguros financieros: seguro de cambio, seguro de tipo de interés y seguro de crédito a la exportación.
7. ROLE PLAY: casos prácticos

MODULO XIV MODULO MERCADOS CLAVE

1.- Entorno internacional y europeo

1. Globalización económica: perspectivas de la economía mundial.
2. Bloques económicos y el fenómeno de la regionalización.
3. Instituciones económicas universales y regionales
4. Comunidad Europea y países del Este.
5. BRICS: Brasil, Rusia, India, China y ASEAN y Sudáfrica
6. Mercados emergentes: LATAM y MENA
7. mercados maduros: NAFTA, JAPON y GCC
8. ESPAÑA SA y ASTURIAS SLL
9. ROLE PLAY: casos prácticos

ANEXO 1 BIBLIOGRAFÍA SUCINTA.

ANEXO 2 GUIA DOCENTE

Oficinas nacionales

Parque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108

C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108

Oficinas extranjero

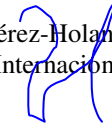
Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín –
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.

Asociados a: AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) – CGAE- CMI- IBA –ICAG - IMARCO - IWWP

Atentamente,
Administración PH, SL



VºBº Prof. G. Pérez-Holanda F.
Abogado Internacional IB-135690



CONFIDENCIAL

Oficinas nacionales

Parque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108

C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108

5

Oficinas extranjero

Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín –
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.

Asociados a: AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) – CGAE- CMI- IBA –ICAG - IMARCO - IWWP

ANEXO INFORMACIÓN

NUESTRAS REFERENCIAS: www.perezholanda.com

- . ABS-FENA
- . AEAM IMARCO Asociación Española de Árbitros Marítimos
- . AEDM - .Asociación Española de Derecho Marítimo
- . ASTURBILDUNG RAG BILDUNG -
- . AYUNTAMIENTO DE GIJON
- . BID- BANCO INTER- AMERICANO DE DESARROLLO-
- . CAJA RURAL DE GIJÓN
- . CAMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA
- . CÁMARAS DE COMERCIO DE AVILÉS BARCELONA GIJÓN LEON OVIEDO, SANTANDER
- . CÁMARA DE COMERCIO DE PARÍS (ESCP-EAP) –
- . CEDEP (Centro de Estudios de Derecho y Economía de Paraguay) –
- . CGAE-ONU. Consejo General de la Abogacía de España. Lista de 10 abogados españoles para misiones de paz de ONU.
- . CINN (Centro de Investigación en Nanotecnología y nanomateriales)
- . CONSEJO GENERAL DE LA ABOGACÍA DE ESPAÑA
- . COLEGIO DE ÓPTICOS DE ESPAÑA
- . COMISIÓN EUROPEA. Lista de expertos para proyectos europeos en innovación y tecnología
- . EXPORTASTUR- Asociación de Exportadores de Asturias
- . FADE (Federación Asturiana de Empresas)
- . FEMETAL (Federación Española de Empresas del Sector Metal y Afines)
- . FER (Federación Riojana de Empresas)
- . FICYT (Fundación para la Ciencia y la Tecnología)
- . FORMASTUR
- . GOBIERNO DE ESPAÑA (MINISTERIO ASUNTOS EXTERIORES)
- . GOBIERNO DE PARAGUAY (MINISTERIO DE COMERCIO)
- . IAAP Instituto de Administración Pública Adolfo Posada
- . IBA (International Bar Association) –
- . ICEX (Instituto de Comercio Exterior de España)
- . INAP (Instituto Nacional de Administraciones Públicas)
- . MERCOSUR. congreso de Cortes Supremas
- . TECMINHO- PORTUGAL
- . Universidad Americana Brasil
- . Universidad Americana de MERCOSUR (Paraguay).
- . Universidad Autónoma de Barcelona-
- . Universidad Católica de Asunción (PARAGUAY)
- . Universidad de Casablanca (MARRUECOS) –
- . Escuela de Negocios E-HECT de Tánger (MARRUECOS) –
- . UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia, Área de Derecho Procesal) –
- . Universidad de Oviedo
- . Universidad del País Vasco UPV
- . Universidad de Toulouse
- . Universidad Internacional Menéndez Pelayo
- . University of Harvard

Oficinas nacionales

Parque Tecnológico Gijón, C/ Ada Byron 107, Edificio PISA- 1º33203
T: 34 984 19 1929 F: 34 985 134108

C / Anselmo Solar 41-bajo, 33204-Gijón
T: 34 985 371929 F: 34 985 13 4108

Oficinas extranjero

Bruselas Londres Milán Moscú París --- Asunción México Nueva York Richmond Santiago de Chile Sao Paulo
--- Amman Casablanca Kuwait Qatar --- Calcuta Delhi Hong-kong Madrás Osaka Pekín –
Corresponsales en principales puertos marítimos internacionales.

Asociados a: AMYA (Abogados Maritimistas y Asociados) – CGAE- CMI- IBA –ICAG - IMARCO - IWWP