



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso Experto en Gestión Internacional de la Empresa***

**+ Información Gratis**

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

# Curso Experto en Gestión Internacional de la Empresa

**duración total:** 250 horas

**horas teleformación:** 125 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

El comercio internacional se ha convertido en un objetivo prioritario para todas las empresas que quieren aumentar su número de ventas. Sin embargo las exportaciones e importaciones son mucho más complejas que las operaciones nacionales. El curso “Experto en Gestión Internacional de la Empresa” le aportará los conocimientos necesarios para poder gestionar correctamente el departamento de exportación e importación de cualquier empresa.



## *a quién va dirigido*

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

## *objetivos*

- Conocer el marco actual en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas
- Realizar la gestión documental y operativa de las operaciones de comercio internacional.
- Dotar de las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de asesoramiento financiero y tributario relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.
- Determinar la modalidad de financiación que más se adapta a las expectativas de la empresa.
- Estudiar el Arancel Aduanero Común y el conjunto de normas que regulan la composición, las normas de clasificación y los tipos arancelarios como la Nomenclatura Combinada y el TARIC
- Reconocer las situaciones en las que se puede producir una exención a los derechos de importación y aprender la casuística del IVA en determinadas situaciones.

## *para qué te prepara*

El curso “Experto en Gestión Internacional de la Empresa” le prepara para afrontar las importaciones y/o exportaciones de cualquier compañía, otorgándole conocimientos tanto en fiscalidad como en financiación de las operaciones internacionales.

## *salidas laborales*

Todos los sectores productivos en los que se desarrollen actividades de compraventa 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 'Operativa de la Compraventa Internacional'
- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'
- Manual teórico 'Gestión Aduanera y Fiscalidad del Comercio Exterior'



+ Información Gratis

## 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



### *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 inesem 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. 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 - International 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 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 2. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESAS**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO**

- 1.Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
- 2.Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
- 3.Operaciones exentas y operaciones no sujetas
- 4.Devengo del impuesto

5. Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6. Base imponible y tipo impositivo
7. Deducciones y devoluciones
8. Gestión del impuesto
9. Regímenes especiales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

1. Importaciones: hecho imponible, exención, devengo, base imponible y sujetos pasivos
2. Exportaciones: exportaciones directas, indirectas y exenciones
3. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional: exención e imputación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)**

1. Síntesis: el Código Aduanero de la Unión
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común: derechos de importación y exportación
4. Deuda aduanera: garantías, cobro, pago y extinción
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Comunidad
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales: tránsito, depósito, destinos especiales y perfeccionamiento
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la comunidad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR**

1. Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4. Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

#### **UNIDAD FORMATIVA 2. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES**

1. Introducción: la prestación económica
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque: tipos, sistema de cobro y regulación
4. Transferencias bancarias: funcionamiento y regulación
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios: tipos y contenido
7. Remesa bancaria: simple y documentaria

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES**

1. Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio
5. Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR**

1. Ayudas oficiales a exportación
2. Impuestos que gravan el comercio exterior
3. Zonas con tratamiento fiscal especial
4. Ejercicio resuelto: Financiación de apoyo al comercio exterior

### **MÓDULO 3. OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COMERCIO INTERNACIONAL. PERSPECTIVA ECONÓMICA, POLÍTICA Y JURÍDICA**

- 1.Ámbitos del Comercio: Comercio Interior, Exterior e Internacional
- 2.España y el comercio exterior: comercio de productos, servicios e inversiones, marco normativo, régimen de las importaciones y exportaciones, relaciones con terceros países
- 3.Magnitudes Macroeconómicas: Balanza de pagos, PIB y PNB
- 4.Organismos Internacionales
- 5.La Integración Económica Regional
- 6.La Unión Europea: Política comercial y Mercado único

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS EN EL TRÁFICO DE MERCANCÍAS**

- 1.Aranceles
- 2.Medidas cuantitativas, barreras técnicas, sanitarias y medioambientales
- 3.Medidas de lucha contra prácticas desleales: medidas antidumping, antisubvención y de salvaguardia

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE BÚSQUEDA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Información sobre clientes, proveedores, países de origen y destino e internacionalización
- 2.Fuentes de información en el comercio internacional: ICEX, Cámaras de Comercio, Oficinas comerciales, Asociaciones empresariales, Entidades financieras y AEAT
- 3.Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
- 4.Administración de la información de comercio internacional

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Localización y Búsqueda de clientes/proveedores internacionales
- 2.Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización
- 3.Tipos de archivos de los clientes/proveedores
- 4.Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores
- 5.Control de clientes/proveedores
- 6.Sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores
- 7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CIRCUNSTANCIAS QUE AFECTAN AL PROCESO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

- 1.Obligaciones de las partes en las operaciones de compraventa internacional
- 2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
- 3.Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. INCOTERMS
- 4.Interpretación práctica de cada INCOTERM
- 5.Ejemplo INCOTERM
- 6.El comercio electrónico: principales aspectos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional
- 2.Oferta Internacional: información, elaboración, presentación, negociación y condiciones
- 3.Elementos de la tarifa de precios: producto, unidad de venta, vigencia, precio y condiciones
- 4.Presentación de la tarifa

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Operación comercial: información y documentación
- 2.Orden de pedido: contenido, revisión, pedido firme y confirmación de pedido
- 3.Preparación de pedido. Lista de contenido
- 4.Factura proforma y determinación del precio de los bienes o servicios
- 5.Factura comercial y realización de la expedición
- 6.Ejemplo de factura comercial
- 7.Código TARIC
- 8.Ejemplo resuelto: Código TARIC
- 9.Financiación y cobertura del riesgo de las operaciones internacionales

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON MEDIOS INFORMÁTICOS**

- 1.Aplicaciones generales: función y utilidades
- 2.Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización