INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso en Contratación y Financiación Internacional de Empresas

+ Información Gratis

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

Curso en Contratación y Financiación Internacional de Empresas

duración total: 120 horas ***horas teleformación:*** 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La complejidad del mercado internacional y la tendencia a la externalización de servicios ha hecho surgir nuevas figuras profesionales especializadas en la asesoría tributaria y económico-financiera de empresas que desean desarrollar su actividad fuera de España. Este curso de Contratación y Financiación Internacional de Empresas recopila los contenidos fundamentales que, como asesor profesional, debe dominar para ejercer a nivel experto en este sector.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer aspectos fundamentales del comercio internacional que permitan al alumnado tomar decisiones en este ámbito de forma eficaz.
- Estar al tanto de la política comercial internacional, los distintos mercados y las variaciones de oferta y demanda que se producen en el mismo.
- Adquirir conocimientos sobre contratación internacional que nos permitan preparar y redactar de forma correcta contratos internacionales.
- Dotar de la visión, los conocimientos y habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.
- Dotar de las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de asesoramiento financiero y tributario relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.
- Comprender y aplicar las diferentes regulaciones fiscales, aduaneras, administrativas y operativas que intervienen en las operaciones internacionales.

para qué te prepara

Adquiera una sólida formación en Comercio Internacional y conviértase en un experto en asesoría fiscal y financiera. Con este Curso Superior, podrá especializarse en áreas como el comercio exterior, la compraventa internacional, la tributación y las modalidades de financiación a nivel internacional para que pueda desarrollar sus funciones a nivel experto en asesorías, consultorías y despachos profesionales.

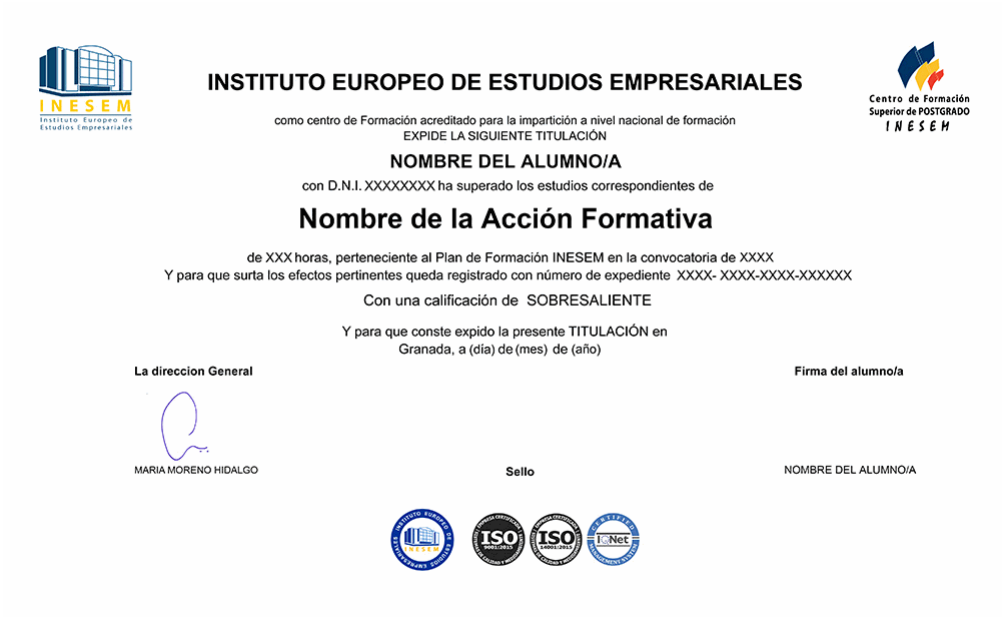
salidas laborales

Director de operaciones de transporte
Técnico en comercio exterior
Técnico en administración del comercio internacional
Gestor Administrativo Tributario en empresas de consultoría
Gerente de Asesoría
Director de Departamento
Director de Pymes y grandes empresas
Gestor de Pymes y grandes empresas
Gerente de Pymes
Administrador de empresas
Administrador de Pymes

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).



INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

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 direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **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 'Tráfico del Comercio y Contratación Internacional'

- Manual teórico 'Financiación Internacional de Empresas'

profesorado y servicio de tutorías

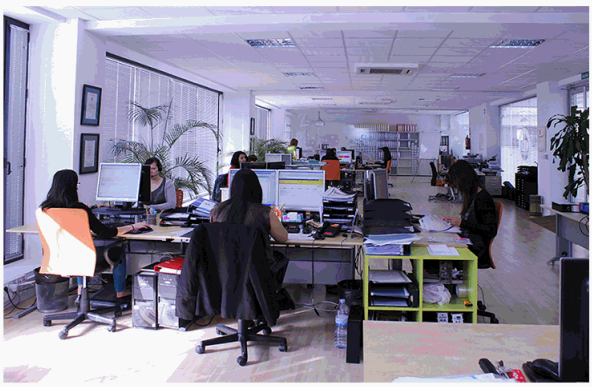
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 disponer de toda su documentación



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. TRÁFICO DEL COMERCIO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Introducción
2.Recorrido histórico
3.Ventajas del Comercio Internacional
4.Operaciones del Comercio Internacional
5.Elementos que componen el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Introducción
2.El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3.El empresario social
4.Las sociedades en España y en el extranjero
5.Cooperación y concentración entre sociedades
6.Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Las organizaciones internacionales
2.Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3.Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO EXTERIOR

1.Marco normativo general del comercio exterior en España
2.Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3.Política comercial multilateral

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: ELEMENTOS, TIPOS Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1.La contratación internacional
2.Los principios sobre los contratos internacionales
3.Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4.Formación del contrato
5.Cumplimiento del contrato
6.Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1.Introducción
2.Ley aplicable al contrato internacional
3.El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4.La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5.Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.La compraventa internacional
2.Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3.La Lex Mercatoria
4.La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5.Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1.Propiedad industrial
2.Propiedad intelectual
3.Competencia desleal
4.Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1.Contratos de intermediación comercial
2.El transporte internacional
3.Contratos de financiación
4.Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1.Controversias en el ámbito del comercio internacional
2.Vías de jurisdicción estatal
3.El arbitraje internacional
4.Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

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