INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Derecho Internacional de los Negocios + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

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

Máster en Derecho Internacional de los Negocios + Titulación Universitaria

duración total: 725 horas ***horas teleformación:*** 300 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este Master en Derecho Internacional de los Negocios le ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el mundo del comercio y le gustaría especializarse en el área de comercio exterior adquiriendo además los conocimientos oportunos sobre derecho internacional este es su momento, con el Master en Derecho Internacional de los Negocios podrá conocer las técnicas oportunas para desarrollar esta labor de la mejor manera posible.

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 comercio internacional.
- Adquirir los referente sobre el régimen jurídico español del comercio exterior.
- Aprender los conocimientos sobre la compraventa internacional.
- Aplicar diferentes vías de solución de controversia.
- Establecer un sistema eficaz de información que apoye las actividades de compraventa internacional.
- Gestionar y controlar el seguro de las mercancías para garantizar la responsabilidad de acuerdo con la normativa vigente y con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional.
- Realizar las gestiones administrativas necesarias para la importación/exportación y/o introducción/expedición de las mercancías y servicios de acuerdo con la normativa vigente.
- Controlar que la gestión administrativa de las operaciones de compra-venta internacional se realiza de acuerdo con la normativa vigente.
- Determinar las características básicas de las sociedades y el régimen jurídico aplicable para distinguir las clases que existen.
- Realizar un acercamiento al Registro Mercantil como instrumento necesario para dar publicidad a los actos de las sociedades mercantiles.

para qué te prepara

Este Master en Derecho Internacional de los Negocios le prepara para conocer a fondo el entorno del comercio exterior, prestando atención a los diversos factores que influyen en él además de aprender todo lo referente sobre derecho internacional.

salidas laborales

Comercio exterior / Especialista en derecho 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).

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 'Fiscalidad de las Operaciones de Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Licitaciones Internacionales'
- Manual teórico 'Derecho Internacional y Comercio Exterior'
- Manual teórico 'Dirección de Negocios Internacionales'
- Manual teórico 'Derecho Mercantil'

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

PARTE 1. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.¿Qué es el Comercio Internacional?
2.Historia del Comercio Internacional
3.Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4.Importaciones y exportaciones
5.Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Tipos de empresas en Comercio Internacional
2.El empresario individual: características y actividad
3.El empresario social: tipos y actividad
4.Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5.Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6.Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1.Concepto y gestión de los organismos internacionales
2.Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3.Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1.Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2.Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3.Marco de la política comercial multilateral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2.Convenios y principios de la contratación internacional
3.Componentes y tipos de contrato internacional
4.Etapas del contrato internacional
5.Incumplimiento y tiempos del contrato
6.Tipos de cláusulas en la contratación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Introducción al derecho internacional privado
2.Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
3.Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4.Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
5.Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1.Concepto y modalidades de compraventa internacional
2.Libertad de comercio en la Unión Europea
3.UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4.La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5.Concepto,tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2.Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3.El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4.Intervención judicial en los procesos de arbitraje

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2.Créditos para exportaciones e importaciones
3.Elección de divisas para la financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Organismos públicos de financiación
2.Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3.Áreas con régimenes fiscales especiales

PARTE 2. DERECHO MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES

1.Concepto y características de las sociedades mercantiles
2.El Empresario individual
3.Normas reguladoras del Derecho Mercantil
4.Clases de Sociedades por su objeto social
    1.- Sociedad civil
    2.- Sociedad Mercantil
5.Contrato de Sociedad mercantil
6.Constitución de la Sociedad
7.Personalidad jurídica
8.Nulidad de sociedades
9.Nacionalidad de las sociedades
10.Establecimientos mercantiles
11.Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1.Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
2.Requisitos de constitución
3.Participaciones sociales
4.Órganos sociales: Junta y Administradores
5.Cuentas anuales
6.Modificaciones sociales
7.Modificaciones estructurales
8.Separación y exclusión de socios
9.Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
10.Sociedad unipersonal (SLU)
11.Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
12.Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

1.Concepto y caracteres de las SA
2.Denominación
3.Capital social
4.Domicilio y nacionalidad
5.Página Web
6.Constitución de la Sociedad
7.Fundación
8.Acciones
9.Acciones propias
10.Obligaciones
11.Aumento de capital social
    1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
    2.- Procedimientos de ampliación de capital

+ Información Gratis

12.Reducción de capital social
    1.- Tipos de reducción de capital
13.Operación acordeón
14.Modificación de estatutos
15.Cuentas anuales
16.Órganos sociales: Junta General
17.Órganos de administración
18.Disolución
19.Liquidación y extinción
20.Sociedad unipersonal (SAU)
21.Sociedad Anónima Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SOCIEDADES ESPECIALES

1.Sociedad colectiva
2.Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3.Comunidad de bienes
4.Sociedad civil
5.Agrupaciones de interés económico
6.Uniones temporales de empresas (UTE)
7.Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
    1.- Instituciones de inversión colectiva
    2.- Entidades de capital riesgo
8.Sociedades laborales
9.Fundaciones
10.Sociedades profesionales
11.Cooperativas
12.Sociedades Anónimas Deportivas
13.Otras
    1.- Asociación de cuentas en participación
    2.- Entidades de dinero electrónico
    3.- Empresas de servicios de inversión
    4.- Sociedades de garantía recíproca
    5.- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
    6.- Sociedades agrarias de transformación
14.Emprendedores
    1.- Emprendedor de responsabilidad limitada
    2.- Sociedad limitada de formación sucesiva
    3.- Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL

1.Aproximación al Registro Mercantil
2.Organización y funciones
    1.- Organización
    2.- Funciones
3.Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
4.Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO CONCURSAL

1.Declaración de Concurso
2.Legitimación para la declaración de Concurso
3.Solicitud de concurso
    1.- Concurso voluntario
    2.- Concurso necesario
4.Competencia judicial para conocer los concursos
5.Auto de declaración de concurso

+ Información Gratis

6.Acumulación de concursos
7.Administración concursal
1.- Características de la administración concursal
2.- Composición de la administración concursal
3.- Nombramiento y aceptación de la administración concursal
4.- Ejercicio de la administración concursal
5.- Responsabilidad de los administración concursal
6.- Informe de la administración concursal
8.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
9.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
10.Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
11.Masa activa
12.Masa pasiva
13.Convenio concursal
14.Junta de acreedores
15.Aprobación judicial del convenio
16.Liquidación y pago a los acreedores

PARTE 3. LICITACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1.Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras Multilaterales.
2.Tipos de licitaciones
3.Principios de la licitación pública internacional.
4.Beneficios de la participación en licitaciones.
5.Licitaciones para contratos de
6.Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
7.Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
8.Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1.Detección y localización de licitaciones de interés.
2.Valoración de la licitación.
3.Estrategia de preparación de la propuesta.
4.Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

UNIDAD DIDÁCTICA3. PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1.Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
2.Preparación de la documentación del concurso.
3.Seguimiento de las ofertas consolidadas

PARTE 4. DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.La decisión de internacionalización de la empresa
2.Etapas del proceso de internacionalización
3.Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1.La organización de la empresa multinacional
2.Investigación comercial en el ámbito internacional
3.El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4.El marketing segmentado

5.Factores incontrolables. Los entornos
6.Características de la empresa internacional con éxito
7.Misión del Marketing internacional
8.Elementos de plan de marketing internacional
9.Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

1.Política internacional de producto
2.Política internacional de distribución
3.Política internacional de comunicación
4.Política internacional de precio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1.Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2.Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3.Hojas de cálculo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.Preparación de la negociación internacional
2.Desarrollo de la negociación internacional
3.Técnicas de la negociación internacional
4.Consolidación de la negociación internacional
5.Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1.Introducción
2.Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3.El cheque
4.Transferencias bancarias
5.Orden de pago documentaria
6.Créditos documentarios
7.Remesa documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 8. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN 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.Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7.Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.Operaciones de compraventa internacional.
2.Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3.Condiciones de entrega en el comercio internacional (INCOTERMS)
4.Interpretación práctica de cada INCOTERM.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1.Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2.Oferta internacional
3.Elementos de la tarifa de precios
4.Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.Proceso documental de la operación comercial.
2.Orden de pedido
3.Preparación del pedido. Lista de contenido.
4.Factura proforma
5.Factura comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 12. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

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

PARTE 5. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.Consideraciones generales de fiscalidad internacional.
  1.- Obligaciones fiscales en las operaciones de compraventa internacional.
  2.- El mercado único europeo: comercio intracomunitario y con terceros países.
  3.- Fiscalidad en el país de destino.
  4.- Doble imposición internacional.
2.Conceptos básicos de los impuestos:
  1.- Hecho imponible.
  2.- Sujeto pasivo.
  3.- Base imponible.
  4.- Tipos impositivos.
  5.- Deuda.
3.Aplicaciones informáticas para la gestión fiscal de las operaciones de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR.

1.Conceptos básicos del IVA.
2.Tipos de operaciones sujetos a IVA.
3.El IVA en las operaciones intracomunitarias:
  1.- Hecho imponible.
  2.- Lugar de realización del hecho imponible.
  3.- Sujeto pasivo.
  4.- Operaciones no sujetas. Exenciones.
  5.- Base imponible.
  6.- Tipos impositivos.
  7.- Devengo.
  8.- Deducciones.
  9.- Esquema operativo.
  10.- Obligaciones y repercusiones fiscales para el vendedor.
  11.- Obligaciones y repercusiones fiscales para el comprador.
  12.- Normativa.
  13.- El IVA en la prestación de servicios intracomunitarios.
4.El IVA en las operaciones con terceros países: Importaciones.
  1.- Operaciones asimiladas a la importación.
  2.- Hecho imponible.

3.- Lugar de realización del hecho imponible.
4.- Sujeto pasivo.
5.- Exenciones.
6.- Base imponible.
7.- Tipos impositivos.
8.- Devengo.
9.- Deducciones.
10.- Esquema operativo
11.- Elementos formales.
12.- Normativa.
13.- Liquidación del impuesto e inclusión en el DUA.

5.El IVA en las operaciones con terceros países: Exportaciones.
1.- Concepto.
2.- Exenciones.
3.- Solicitud de devolución del IVA soportado.
4.- Obligaciones formales y normativa.DUA.

6.El IVA en las operaciones especiales:
1.- Ventas a distancia.
2.- Operaciones triangulares.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTOS Y REGÍMENES ESPECIALES.

1.Tipos de Impuestos Especiales.

2.Consideraciones generales sobre los impuestos especiales:
1.- Hecho imponible.
2.- Sujetos pasivos.
3.- Supuestos de no sujeción. Exenciones.
4.- Liquidación de impuestos e inclusión en documentación.

3.Gestión de los impuestos especiales a las operaciones de comercio exterior.

4.Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla
1.- Consideraciones generales.
2.- Tipos de tributos y operativa: Canarias y Ceuta y Melilla.