



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Máster en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS***

**+ Información Gratis**

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

# ***Máster en Derecho Internacional de los Negocios + 10 Créditos ECTS***

**duración total:** 1.500 horas

**horas teleformación:** 450 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

Este curso aporta los conocimientos suficientes para desenvolverse en el ámbito internacional adaptando las exigencias del mercado al desarrollo de la empresa. Las organizaciones empresariales se ven necesitadas de profesionales que cumplan con estas características, con una visión internacional de mercado. El nuevo modelo económico, como la exportación y la importación, hace que nos tengamos que adaptar de manera profesional a las exigencias del mercado. Del mismo modo, el continuo cambio normativo lleva a la necesidad de la preparación de profesionales actualizados en el ámbito empresarial siempre con el apoyo y seguimiento que da INESEM a sus alumnos, a través de docentes especializados en la materia.



**+ Información Gratis**

## *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 sistema corporativo en el ámbito internacional.
- Direccionar y gestionar la empresa fuera del ámbito nacional.
- Conocer todos los aspectos legales y fiscales internacionales.
- Conocer los sistemas de control y solución de controversias en materia internacional.

## *para qué te prepara*

EL MASTER ONLINE de Derecho Internacional de los Negocios le prepara para desarrollar un conocimiento especializado en el ámbito empresarial internacional. La globalización exige cada vez más el conocimiento de normas internacionales capaces de regular el intercambio de bienes, capitales, personas y servicios. El derecho empresarial internacional es imprescindible para conocer el funcionamiento de la empresa fuera del ámbito nacional.

## *salidas laborales*

El Máster en Derecho Internacional de los Negocios está planteado para poder emprender, dirigir, controlar aquellas empresas cuyas salidas de mercado sean internacionales. Profesionales capacitados y actualizados de toda la normativa vigente en el ámbito empresarial, la importación, exportación tanto en PYMES como en organizaciones multinacionales.

## 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 'Internacionalización de la Empresa'
- Manual teórico 'Administración en los Negocios Internacionales'
- Manual teórico 'Convenios de Doble Imposición Internacional'
- Manual teórico 'Derecho Empresarial'
- Manual teórico 'Compliance Office'
- Manual teórico 'Fiscalidad Internacional'
- Manual teórico 'Incoterms'
- Manual teórico 'Administración y Dirección de Empresas'
- Manual teórico 'Derecho Internacional y Comercio Exterior'



## 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 ineseem 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. ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA**

- 1.Introducción a la estrategia empresarial
- 2.Pensamiento estratégico
- 3.Aspectos esenciales de la estrategia
- 4.Los tipos de estrategias

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

- 1.Visión, misión y valores Empresariales
- 2.Esquema del proceso estratégico
- 3.Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
- 4.Las unidades estratégicas de negocio

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA**

- 1.Concepto y tipología del entorno
- 2.Análisis del entorno general PEST/EL
- 3.Análisis del entorno específico
- 4.Análisis de PORTER
- 5.Grado de rivalidad existente entre los competidores
- 6.Amenaza de productos sustitutivos
- 7.Poder de negociación de los clientes
- 8.Poder de negociación de los proveedores

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA EMPRESA**

- 1.El perfil estratégico de la empresa
- 2.Análisis DAFO
- 3.Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
- 4.Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
- 5.Matriz General Electric-McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
- 6.Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA PROPUESTA**

- 1.Generación de opciones estratégicas
- 2.Formulación y selección de la estrategia
- 3.Criterios de elección y evaluación de la estrategia

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO**

- 1.Puesta en marcha de la estrategia
- 2.Nuevo diseño organizativo
- 3.Disponibilidad de recursos
- 4.Control y evaluación de resultados
- 5.Inicio de ajustes correctivos
- 6.Cuadro de mando integral

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA COMUNICACIÓN**

- 1.El proceso de comunicación
- 2.Tipos de comunicación
- 3.Barreras de la comunicación
- 4.La comunicación efectiva
- 5.Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA**

- 1.Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
- 2.Tratamiento y flujo de la información en la empresa
- 3.La comunicación interna de la empresa

- 4.La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
- 5.La comunicación externa de la empresa
- 6.La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
- 7.Herramientas de comunicación interna y externa

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN NO VERBAL**

- 1.El lenguaje no verbal
- 2.Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
- 3.Entablar relaciones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. RELACIONES INTERPERSONALES**

- 1.La comunicación interpersonal
- 2.Filtros y Barreras de la Comunicación
- 3.El conflicto interpersonal
- 4.Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
- 5.Obstáculos que se pueden presentar
- 6.Técnicas para mejorar esta habilidad Social

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA NEGOCIACIÓN**

- 1.Concepto de negociación
- 2.Estilos de negociación
- 3.Los caminos de la negociación
- 4.Fases de la negociación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

- 1.Estrategias de negociación
- 2.Tácticas de negociación
- 3.Cuestiones prácticas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. EL SUJETO NEGOCIADOR**

- 1.La personalidad del negociador
- 2.Habilidades del negociador
- 3.Características del sujeto negociador
- 4.Clases de negociadores
- 5.La psicología en la negociación

## **MÓDULO 2. DERECHO EMPRESARIAL**

#### **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
- 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
- 12.Reducción de capital social
- 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
- 8.Sociedades laborales
- 9.Fundaciones
- 10.Sociedades profesionales
- 11.Cooperativas
- 12.Sociedades Anónimas Deportivas
- 13.Otras
- 14.Emprendedores

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL**

- 1.Aproximación al Registro Mercantil
- 2.Organización y 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
- 4.Competencia judicial para conocer los concursos

- 5.Auto de declaración de concurso
- 6.Acumulación de concursos
- 7.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

## **MÓDULO 3. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. JOINT-VENTURES**

- 1.Las alianzas comerciales o Joint-Ventures
- 2.Elaboración del acuerdo base de una Joint-Venture
- 3.La elección del socio
- 4.Formas de financiación
- 5.Aspectos fiscales a la hora de diseñar la operación
- 6.La terminación y salida de la Joint-Venture

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECONOCIMIENTO Y REGISTRO DE SOCIEDADES**

- 1.Reconocimiento de empresas extranjeras
- 2.Marco normativo de la transferencia de la sede social
- 3.Concepto de sucursal
- 4.Concepto de filial
- 5.El concepto de la inversión extranjera

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODIFICACIONES ESTRUCTURALES**

- 1.Introducción
- 2.Transformación de la sociedad
- 3.Adquisiciones y fusiones empresariales
- 4.Escisiones y cesiones
- 5.Management buy out & management buy in

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. AGRUPACIONES SOCIETARIAS**

- 1.Agrupación de Interés Económico
- 2.Contrato de cuentas en participación
- 3.A la búsqueda de nuevos socios
- 4.Uniones temporales de empresa
- 5.Grupo de Sociedades

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS**

- 1.Documentos que integran las cuentas anuales
- 2.Balance consolidado
- 3.Cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas
- 4.Estado de cambios en el Patrimonio Neto Consolidado
- 5.Memoria Consolidada

## **MÓDULO 4. 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 DIDÁCTICA 7. 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

#### **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 regímenes fiscales especiales

### **MÓDULO 5. FISCALIDAD INTERNACIONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO TRIBUTARIO INTERNACIONAL**

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional

- 2.Fuentes del Derecho tributario internacional
- 3.Interpretación de los convenios entre países
- 4.Doble imposición

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS FISCALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

- 1.Conceptos básicos de fiscalidad internacional
- 2.Fundamentos de los impuestos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR**

- 1.Definiciones básicas del IVA
- 2.Operaciones sujetas a IVA
- 3.Operaciones intracomunitarias
- 4.Importaciones
- 5.Exportaciones
- 6.Operaciones especiales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPUESTOS Y RÉGIMENES FISCALES ESPECIALES**

- 1.Impuestos Especiales Tipologías
- 2.Conceptos generales sobre los impuestos especiales
- 3.Comercio exterior e impuestos especiales
- 4.Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL, LUCHA CONTRA EL FRAUDE Y PARAÍSO FISCALES**

- 1.Elementos básicos
- 2.Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
- 3.Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
- 4.Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIDAS ANTIPARAÍSO**

- 1.Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- 2.Impuesto sobre el Valor Añadido
- 3.Impuesto sobre la Renta de No Residentes

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN INTERNACIONAL. ENTIDADES BÁSICAS**

- 1.Entidades de personas
- 2.Entidades holding
- 3.Entidades de inversión

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FISCAL**

- 1.Cláusula de intercambio de información
- 2.Límites a la obligación de intercambio de información
- 3.Secretos bancario y societario

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIDAS ANTIABUSO**

- 1.Clasificación de las medidas antiabuso
- 2.Medidas antiabuso generales y específicas

## **MÓDULO 6. CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

- 1.Conceptos y fundamentos básicos
- 2.Las bases jurisdiccionales de la fiscalidad internacional: los principios de territorialidad nacionalidad
- 3.Concepto de doble imposición jurídica internacional
- 4.Métodos para evitar la doble imposición internacional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELOS DE CONVENIO DE DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

- 1.Los Modelos CDI internacionales
- 2.Introducción histórica del MCOCDE
- 3.MCDI Internacional
- 4.Los objetivos de los CDI

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERPRETACIÓN DE LOS CDI INTERNACIONAL**

- 1.Planteamiento
- 2.La interpretación de los CDI internacional
- 3.Problemas de calificación en la aplicación de los CDI internacional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNDAMENTOS PARA LA ELIMINACIÓN DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL**

- 1.La doble imposición internacional y el fundamento para su eliminación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MÉTODO DE EXENCIÓN**

- 1.Caracteres generales
- 2.Modalidades del método de exención
- 3.Condiciones de aplicación de método de exención
- 4.Cuantificación de la exención tributaria
- 5.Efectos del método de exención

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. MÉTODO DE LA IMPUTACIÓN**

- 1.Caracteres generales
- 2.Condiciones de aplicación del método de imputación
- 3.Cuantificación de la imputación de impuestos extranjeros
- 4.El método de imputación y las bases imposables negativas extranjeras
- 5.Efecto del método de imputación
- 6.Supuesto práctico

### **MÓDULO 7. ADMINISTRACIÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. 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 3. 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 4. 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 5. 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 6. 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 7. 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 8. 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 9. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

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

### **MÓDULO 8. INCOTERM**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES**

- 1.Orígenes e historia
- 2.Regulación internacional
- 3.Aplicación de los términos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS INCOTERMS EN EL COMERCIO EXTERIOR**

- 1.Los Incoterms en las ofertas comerciales
- 2.Los Incoterms en las facturas proforma y facturas comerciales
- 3.Los Incoterms en los contratos de compraventa, transporte, seguros y créditos documentarios

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. INCOTERMS DE TRANSPORTE MULTIMODAL (I)**

- 1.EXW
- 2.FCA
- 3.CPT

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. INCOTERMS DE TRANSPORTE MULTIMODAL (II)**

- 1.CIP
- 2.DPU
- 3.DAP
- 4.DDP

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. INCOTERMS DE TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES**

- 1.FOB
- 2.FAS
- 3.CIF
- 4.CFR

### **MÓDULO 9. COMPLIANCE OFFICE**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMPLIANCE**

- 1.Introducción
- 2.Concepto de Compliance
- 3.Objetivos Principales
- 4.Alcance del Compliance
- 5.Ventajas e Inconvenientes del Compliance

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CORPORATE COMPLIANCE**

- 1.Gobierno Corporativo
- 2.El Compliance en la empresa ¿Necesidad de implantarlo?
- 3.Relacion entre el Compliance y otras áreas de la empresa
- 4.Compliance y Gobierno Corporativo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FIGURA DEL COMPLIANCE OFFICER**

- 1.Asesoramiento y Formación
- 2.Novedades en productos, servicios y proyectos
- 3.Servicio comunicativo y sensibilización
- 4.Resolución práctica de incidencias e incumplimientos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOCALIZACIÓN DE DEFICIENCIAS**

- 1.El mapa de riesgos
- 2.Relación entre localización de deficiencias y plan de monitorización
- 3.Indicadores de Riesgo
- 4.Reclamaciones de los stakeholders
- 5.El whistleblowing
- 6.Aproximación a la investigación interna

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN CON LA ALTA DIRECCIÓN**

- 1.Introducción
- 2.Informe Anual de compliance
- 3.Informes periódicos de compliance
- 4.Informes específicos de compliance
- 5.Intervención del compliance officer en organismos de control

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPLIANCE OFFICER PROGRAM**

- 1.Compliance Program Beneficios para mi empresa
- 2.Ámbito de actuación
- 3.Materias incluidas dentro de un Programa de Cumplimiento Normativo
- 4.Objetivo final de Compliance Program

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EVALUACIÓN DE RIESGOS**

- 1.Concepto general de riesgo empresarial
- 2.Tipos de riesgos en la empresa
- 3.Identificación de los riesgos en la empresa
- 4.Estudio de los riesgos
- 5.Impacto y probabilidad de los riesgos en la empresa
- 6.Evaluación de los riesgos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONTROLES DE RIESGOS**

- 1.Políticas y Procedimientos
- 2.Controles de Procesos
- 3.Controles de Organización
- 4.Código Ético
- 5.Cultura de Cumplimiento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTROLES INTERNOS EN LA EMPRESA**

- 1.Conceptos de Controles Internos
- 2.Realización de Controles e Implantación
- 3.Plan de Monitorización
- 4.Medidas de Control de acceso físicas y lógico

5.Otras medidas de control

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. INVESTIGACIONES Y DENUNCIAS DENTRO DE LA EMPRESA**

- 1.Necesidad de insertar un canal de denuncias en la empresa
- 2.Denuncias internas: Implantación
- 3.Gestión de canal de denuncias internas
- 4.Recepción y manejo de denuncias
- 5.¿Qué trato se le da a una denuncia?
- 6.Investigación de una denuncia

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. ISO 19600**

- 1.Objetivos y Ámbito de Aplicación
- 2.Contexto de la Organización
- 3.Liderazgo
- 4.Planificación
- 5.Apoyo
- 6.Control Operacional
- 7.Evaluación del Desempeño
- 8.Mejora

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. AUDITORIA EN UN PROGRAMA COMPLIANCE**

- 1.UNEISO 19011 Gestión de un programa de auditoria
- 2.IWD PS 980 Sistemas de Gestión de Cumplimiento
- 3.ISAE 3402

## **MÓDULO 10. PROYECTO FIN DE MÁSTER**