



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS

+ Información Gratis

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

Máster en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS

duración total: 1.500 horas

horas teleformación: 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El alto volumen de transacciones internacionales hace del comercio exterior una pieza clave en la economía mundial. Es un sector que ofrece multitud de oportunidades de crecimiento por eso es tan importante conocer el funcionamiento y el papel que tiene en la economía internacional. Con este Master aprenderás a seleccionar el medio de pago más adecuado en cada transacción, comprender los instrumentos de financiación de las operaciones de exportación e importación, identificar los tributos que inciden en operaciones de comercio exterior, así como conocer los fundamentos de la fiscalidad en las operaciones transfronterizas. Con INESEM vas a adquirir los conocimientos necesarios para poder trabajar en el comercio exterior y te dotaremos de las competencias imprescindibles para ejercer de ello.



+ 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 los componentes y características del comercio internacional.
- Entender la empresa internacional como una oportunidad de negocio.
- Aprender los aspectos claves de la contratación internacional.
- Comprender las diferentes modalidades de financiación.
- Adquirir los conocimientos adecuados sobre la fiscalidad internacional y su planificación.
- Gestionar de forma eficiente la logística en la empresa.
- Conocer las tipologías de Incoterms y sus particularidades.

para qué te prepara

El Master en Internacionalización y Comercio Exterior te enseña la normativa que regula el comercio internacional para así poder conocer los distintos contratos que existen a nivel internacional, las modalidades de financiación, la planificación fiscal y la gestión de operaciones internacionales. Podrá identificar las oportunidades de negocio, evaluar los riesgos asociados y ser el mejor international business manager.

salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial con el Master en Internacionalización y Comercio Exterior. Trabaja como gerente de una multinacional tomando decisiones claves para garantizar el crecimiento económico en el mercado global, como asesor de empresas de comercio internacional o como operador de comercio internacional, entre otros muchos puestos más.

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 'La Empresa Internacional'
- Manual teórico 'Administración en los Negocios Internacionales'
- Manual teórico 'Planificación del Régimen Fiscal Internacional'
- Manual teórico 'Modalidades de Financiación en el Comercio Internacional'
- Manual teórico 'Fiscalidad Internacional'
- Manual teórico 'Gestión de Stock y Logística'
- Manual teórico 'Gestión de Operaciones Internacionales'
- Manual teórico 'Organización del Comercio Internacional'



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. ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

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

MÓDULO 2. 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 3. LA EMPRESA INTERNACIONAL

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. 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 3. 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 4. 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 5. 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 6. 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. MODALIDADES DE FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FORMAS DE PAGO EN TRANSACCIONES INTERNACIONALES

- 1.Tipología de los medios de pago
- 2.Factores influyentes para la elección de la forma de pago
- 3.Regulación del cheque para pagos internacionales
- 4.Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
- 5.Regulación de las órdenes de pago documentarias
- 6.Regulación de los créditos documentarios
- 7.Proceso de gestión de la remesa bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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
- 4.Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1.Naturaleza del impuesto
- 2.Hecho imponible
- 3.Operaciones no sujetas y operaciones exentas
- 4.Lugar de realización del hecho imponible

- 5.Devengo del impuesto
- 6.Sujetos pasivos
- 7.Repercusión del impuesto (Art LIVA)
- 8.Base imponible
- 9.Tipos de Gravamen
- 10.Deducción del impuesto
- 11.Gestión del Impuesto
- 12.Regímenes 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. PLANIFICACIÓN DEL RÉGIMEN FISCAL INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL. INTRODUCCIÓN

- 1.Introducción
- 2.La importancia de la Planificación Fiscal Internacional
- 3.Aspectos objetivos de la planificación fiscal internacional
- 4.Instrumentos en la Planificación Fiscal Internacional
- 5.Internacionalización de las inversiones
- 6.Objetivos de la Planificación Fiscal Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN FISCAL DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO

- 1.Introducción
- 2.Formas de ejecutar la internacionalización del negocio en el extranjero
- 3.Incentivo fiscal a la internacionalización de la empresa española
- 4.Tributación de las inversiones extranjeras
- 5.Estrategias para la optimización fiscal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

- 1.Introducción
- 2.Fusiones intraeuropeas

3. Factores de índole fiscal que deben considerarse en las operaciones transfronterizas
4. Tipos básicos de transacciones que pueden encontrarse desde la perspectiva práctica tributaria española
5. Otras operaciones
6. Reestructuración con terceros países

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN FISCAL DEL TRUST

1. Origen y concepto del Trust
2. Requisitos y elementos necesarios del Trust
3. El Trust en el territorio español
4. Constitución del Trust
5. Rendimientos obtenidos por el Trust en el territorio español
6. Distribución de los beneficios residentes en España
7. Impuesto sobre el Patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INSTRUMENTOS FINANCIEROS HÍBRIDOS

1. Razones para el uso de los híbridos financieros
2. Elementos para la caracterización e los híbridos como deuda o como fondos propios
3. La utilización de híbridos financieros en un contexto internacional
4. Los híbridos de España

MÓDULO 7. GESTIÓN DE STOCK Y LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

1. Introducción
2. El flujo de bienes y servicios
3. El rol de la gestión logística en el servicio al cliente
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. La empresa sin fronteras
7. ¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales zonas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL APROVISIONAMIENTO. CONCEPTO Y ESTRATEGIAS

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES DE INVENTARIO

1. Introducción
2. Costes de almacenamiento
3. Costes de lanzamiento del pedido
4. Costes de adquisición
5. Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN DEL REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Modelos de gestión de inventarios
3. Nivel de servicio y stock de seguridad
4. Tamaño óptimo de pedidos
5. Reaprovisionamiento continuo: el punto de pedido
6. Reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE INVENTARIOS

1. Introducción

2. Medida de los stocks
3. Clasificación de los materiales
4. Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Reaprovisionamiento con demanda programada
3. Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4. Aplicación de las técnicas "DRP"

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Simulación dinámica de sistemas
3. Características de los procesos reales
4. Elementos de un sistema dinámico
5. Simbología
6. Software de simulación de dinámica de sistemas
7. Aplicación de las técnicas de simulación
8. Otros modelos de negocio

MÓDULO 8. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INCOTERMS: GRUPO E

1. Introducción
2. EXW

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INCOTERMS: GRUPO F

1. Introducción
2. FAS
3. FOB
4. FCA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INCOTERMS: GRUPO C

1. Introducción
2. CFR
3. CIF
4. CPT
5. CIP

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INCOTERMS: GRUPO D

1. Introducción
2. DAT
3. DAP
4. DDP

MÓDULO 9. PROYECTO FINAL

+ Información Gratis