



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Postgrado en Derecho Mercantil y Comercio Exterior + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

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

Postgrado en Derecho Mercantil y Comercio Exterior + Titulación Universitaria

duración total: 425 horas

horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso en Comercio Exterior y Derecho Mercantil le ofrece una formación especializada en la materia. En la actualidad, varios son los sujetos que son o pretenden convertirse en personas emprendedoras, por tanto, se puede decir que tienen como meta crear su propio negocio o empresa, en la que poder prestar un servicio o crear productos. El Derecho Mercantil tiene una extraordinaria importancia para la planificación y gestión empresarial, así como un papel significativo en el desarrollo económico, político y social de todos los países, debido a su intervención directa en la creación e intermediación de bienes y servicios. A través de este curso en Comercio Exterior y Derecho Mercantil se pretende crear conocimiento y entendimiento de los conceptos, categorías y reglas básicas de la disciplina.



+ 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

- Determinar las características básicas de las sociedades y el régimen jurídico aplicable para distinguir las clases que existen.
- Conocer y analizar los trámites jurídicos, fiscales y laborales que conlleva la constitución de una sociedad.
- Realizar un acercamiento al régimen jurídico, al funcionamiento y a las principales características que presentan los distintos tipos de sociedades.
- Conocer su proceso de constitución, sus órganos sociales y su proceso de disolución de los diversos tipos de sociedades.
- Conocer las principales formas jurídicas de empresa, sus características y funcionamiento.
- Realizar un acercamiento al Registro Mercantil como instrumento necesario para dar publicidad a los actos de las sociedades mercantiles y dotar de seguridad jurídica los negocios que se entablen con otras empresas.
- Conocer la organización y funcionamiento del Registro Mercantil y determinar su estructura orgánica.
- Determinar las principales características y particularidades del concurso de acreedores y su funcionamiento "a la luz" de la legislación concursal.
- Establecer las consecuencias que la declaración de concurso tiene para los distintos intervinientes.
- Conocer el comercio internacional.
- Adquirir los referentes sobre el régimen jurídico español del comercio exterior.
- Aprender los conocimientos sobre la compraventa internacional.
- Aplicar diferentes vías de solución de controversia.

para qué te prepara

El Curso en Comercio Exterior y Derecho Mercantil le prepara para conocer los trámites y requisitos legales mercantiles básicos de empresas y, en general, para establecer y tratar las sociedades mercantiles, teniendo en cuenta las peculiaridades que presentan los diferentes tipos de sociedades.

salidas laborales

Sector empresarial / Organizaciones / Dirección de empresas.

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 'Derecho Internacional y Comercio Exterior'
- 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 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

PARTE 1. 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
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
- 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 2. 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