



Curso

Curso en Comercio y Contratación Internacional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso en Comercio y Contratación Internacional

1. Sobre Inesem

2. Curso en Comercio y Contratación Internacional

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso en Comercio y Contratación Internacional



DURACIÓN	120
PRECIO	360 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

Este curso aporta los conocimientos requeridos para desenvolverte de manera profesional en el entorno de la contratación internacional, útil en ésta rama que está en constante cambio y crecimiento ya que se requieren profesionales que conozcan los aspectos legales aplicables al mundo de la Contratación internacional. Este curso le permite especializarse en aspectos legales y de elaboración de contratos internaciones teniendo en cuenta la propiedad intelectual, industrial, competencia desleal, defensa de la competencia, la normativa internacional, seguros, transporte, financiación e intermediación. Ampliando también hacia la solución a controversias mediante el arbitraje y las vías judiciales.

A quién va dirigido

Este Curso en Comercio y Contratación Internacional está dirigido a profesionales del sector que quieran actualizar sus conocimientos y/o especializarse en el área de contratación internacional. Asimismo, está destinado a aquellos titulados del área de gestión empresarial que apuesten por enfocar su futuro profesional a la compraventa internacional.

Objetivos

Con el Curso **Curso en Comercio y Contratación Internacional** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Analizar la situación actual del Comercio Internacional y su influencia en la sociedad.
- Conocer los organismos especializados en el comercio internacional, tanto públicos como privados.
- Estudiar la Política Comercial Multilateral y el marco normativo vigente en España.
- Aplicar técnicas específicas para idear estrategias internacionales que conlleven uniones empresariales.
- Elaborar contratos internacionales conociendo sus principios y las cláusulas contractuales.
- Profundizar en el conocimiento de las leyes que rigen la compraventa internacional haciendo hincapié en los Incoterms.
- Evitar los problemas asociados al comercio internacional y conocer las vías para solucionar las controversias.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Curso en Comercio y Contratación Internacional te preparamos para afrontar la gestión del área comercial internacional de cualquier empresa. Sabrás seguir el procedimiento adecuado para cumplir con la política comercial vigente y serás capaz de crear estrategias internacionales con otras empresas. Conocerás la forma de cumplimentar todo tipo de contratos internacionales siguiendo las regulaciones más importantes como los Incoterms.

Salidas Laborales

Este Curso en Comercio y Contratación Internacional está diseñado para impulsar a los estudiantes hacia salidas profesionales asociadas a la gestión internacional. Concretamente, podrán formar parte de Departamentos de Exportación e internacionalización, desempeñar puestos como Técnico de Comercio Exterior o trabajar en Asesorías especializadas en Comercio Exterior.

¿Por qué elegir INESEM?



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
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

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.

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 6.

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 7.

Circunstancias que afectan al proceso de compraventa internacional

1. Obligaciones de las partes en las operaciones de compraventa internacional.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. INCOTERMS.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.
5. Ejercicio resuelto: INCOTERMS
6. El Comercio Electrónico: principales aspectos
7. La seguridad en el Comercio Electrónico

Unidad didáctica 8.

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 9.

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

Unidad didáctica 10.

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 11.

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 12.

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 13.

Financiación de operaciones de comercio internacional

1. Instrumentos de financiación
2. Los préstamos
3. Sistema de amortización de los préstamos
4. El crédito
5. Ejercicio resuelto: cuadro de amortización de préstamo. Sistema francés

Unidad didáctica 14.

Financiación de las operaciones de exportación

1. Créditos de pre-financiación
2. Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento del pago
3. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica
4. Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa
5. Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica
6. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas
7. Documentación
8. Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas

Unidad didáctica 15.

Financiación de las operaciones de importación

1. Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica
2. Financiación de las importaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa
3. Financiación de las importaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica
4. Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en divisas
5. Documentación
6. Búsqueda de información sobre financiación de importaciones: fuentes físicas e informáticas

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El 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.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

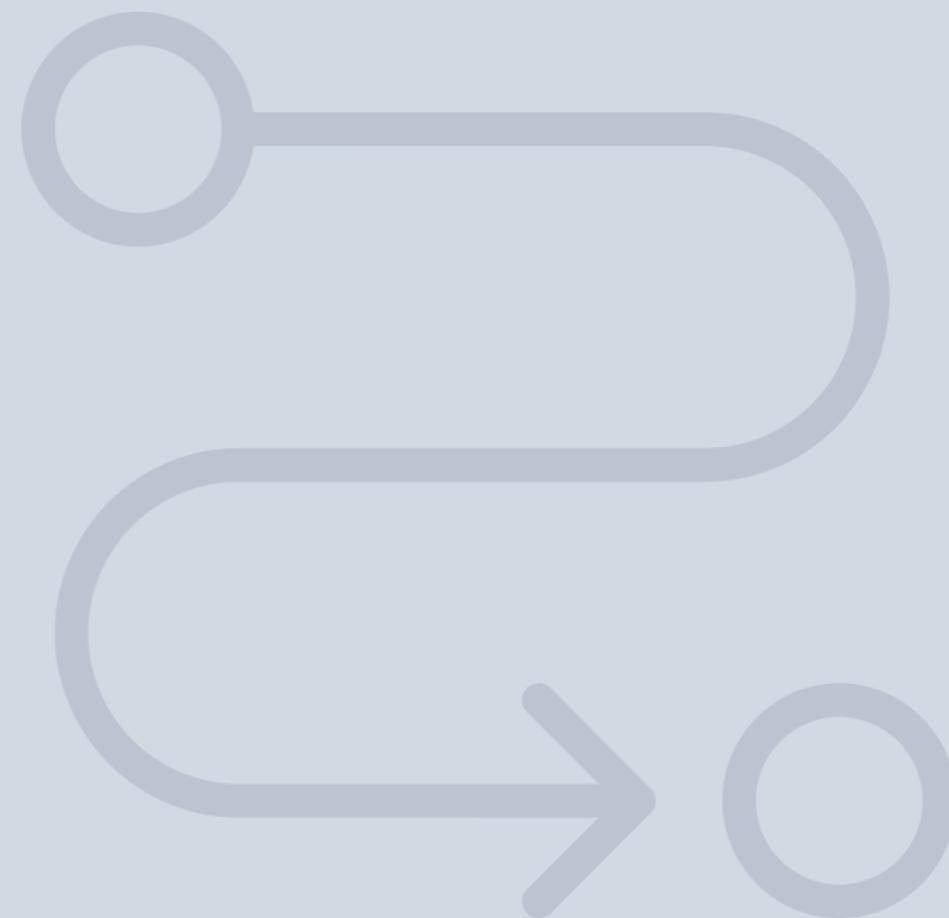
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	Beca desempleo	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	Beca emprende	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	Beca alumnos	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Curso

Curso en Comercio y Contratación Internacional

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.