



Masters Profesionales

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

1. Sobre Inesem

2. Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

[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. Orientacion

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.***



Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- 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

En la actualidad, la creciente competitividad entre países y entre las propias empresas que los integran hace que surja la necesidad por parte de las organizaciones de buscar nuevos horizontes donde puedan llevar su producto. A través del Máster en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales profundizarás sobre todos aquellos aspectos que influyen directa e indirectamente en la operativa internacional, tanto en el ámbito del propio comercio, como en todas aquellas operaciones que derivan de la misma, como su análisis de inversiones, proyectos, fiscalidad y políticas interiores. Desde INESEM, te proporcionamos un servicio y atención especializada en este ámbito que te ayude a la consecución de tus objetivos académicos, como al desarrollo de su labor profesional.

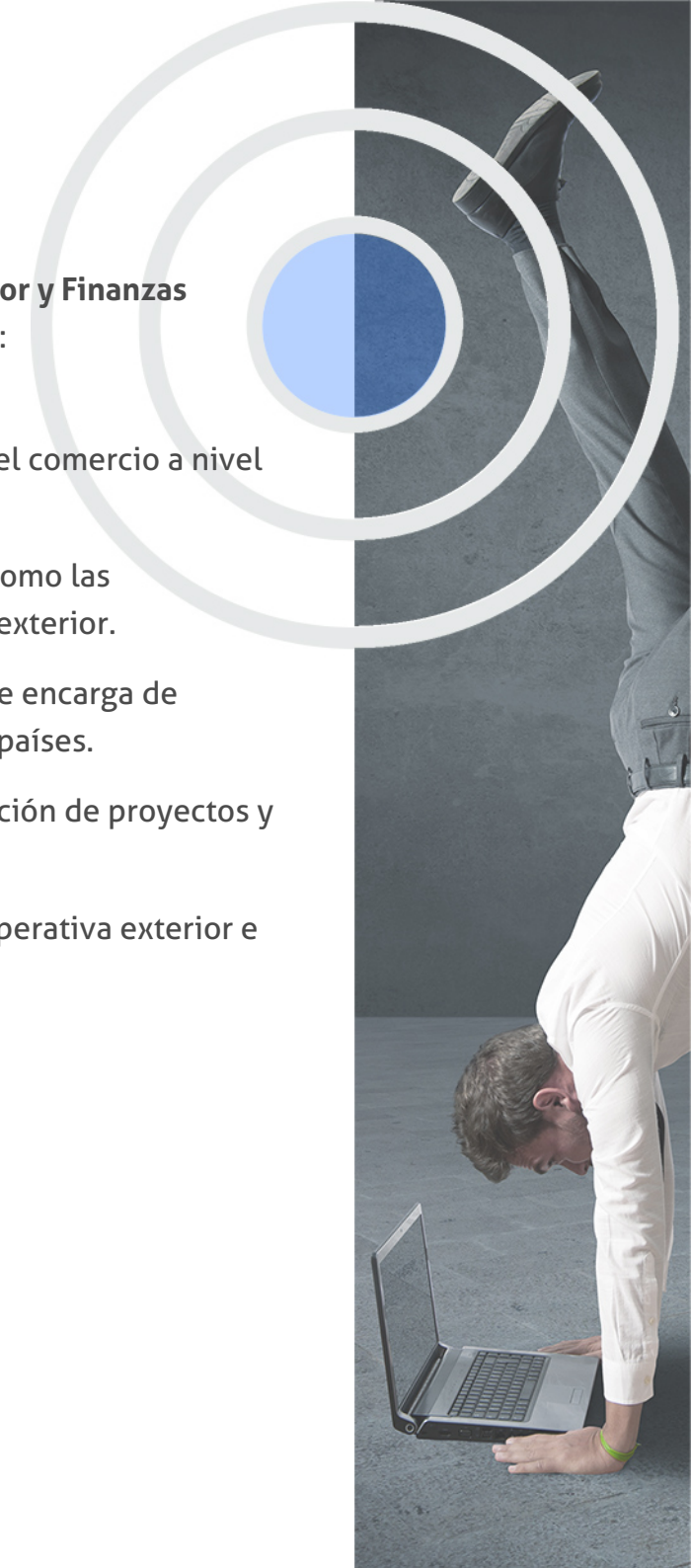
A quién va dirigido

El Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales esta dirigido claramente para aquellos estudiantes universitarios de áreas como LADE, empresariales o económicas, así como a profesionales del ámbito de las finanzas que deseen especializarse en la actividad internacional de empresas, desarrollando los aspectos fiscales, de análisis y de operativa comercial que rigen este tipo de organizaciones y que se hace necesario en un ámbito empresarial cada vez más globalizado.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Desarrollar las cuestiones esenciales que facilitan el comercio a nivel internacional.
- Conocer el concepto de internacionalización y en como las organizaciones llevan a cabo sus actividades en el exterior.
- Profundizar sobre los INCOTERM y en cómo estos se encarga de establecer las operaciones de compra-venta entre países.
- Aprender los procedimientos aplicables a la valoración de proyectos y situación patrimonial de la empresa.
- Desarrollar los aspectos fiscales que engloban la operativa exterior e interior.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con la realización del Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales desarrollarás un conocimiento especializado en el ámbito de la operativa internacional de empresas, permitiéndote lograr la formación necesaria en fiscalidad, inversión y comercio exterior que te ayude a adquirir aquellas capacidades que conduzcan a la organización a la adecuada gestión de sus actividades tanto a nivel nacional como internacional.

Salidas Laborales

Con el Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales lograrás una formación especializada en la actividad internacional de las empresas que te permitirá conocer de forma pormenorizada todos y cada uno de los aspectos que incluye esta actividad concreta y que te permitirá optar a puestos de mayor responsabilidad como asesor comercial o responsable de la actividad internacional de la organización evitando cualquier obstáculo que frene su operatividad en los mercados extranjeros y generando valor a tu trayectoria profesional en el ámbito empresarial.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

Módulo 1. **Organización del comercio internacional**

Módulo 2. **Administración en los negocios internacionales**

Módulo 3. **Dirección y organización de la empresa**

Módulo 4. **La empresa internacional**

Módulo 5. **Estructura financiera**

Módulo 6. **Análisis patrimonial y financiero**

Módulo 7. **Análisis de inversiones**

Módulo 8. **Gestión de operaciones internacionales**

Módulo 9. **Fiscalidad internacional**

Módulo 10 . **Proyecto fin de máster**

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.

Dirección y organización de la empresa

Unidad didáctica 1.

La empresa como organización

- 1. Principales enfoques de la empresa como organización
- 2. Análisis de los sistemas empresariales
- 3. La empresa como un sistema-técnico abierto
- 4. Elementos de la estructura organizativa de la empresa
- 5. Sistemas funcionales de la empresa Análisis organizativo

Unidad didáctica 2.

Sistema directivo y organización

- 1. El sistema directivo Concepto y estructura
- 2. El proceso directivo
- 3. Estructura y comportamiento de la función organizativa
- 4. Diseño organizativo Principios básicos
- 5. Modelos básicos de sistemas organizativos

Unidad didáctica 3.

La función de organización

- 1. Etapas de la función de organización
- 2. Evolución histórica de la organización del trabajo
- 3. La organización formal
- 4. La organización informal

Unidad didáctica 4.

Funciones de gestión y control

- 1. La función de gestión
- 2. Estilos de dirección o liderazgo
- 3. El proceso de toma de decisiones
- 4. La función de control
- 5. Técnicas de control

Módulo 4.

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 5.

Estructura financiera

Unidad didáctica 1.

Capitalización y descuento de las inversiones

- 1. Valor temporal del dinero
- 2. Capitalización y descuento simples
- 3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
- 4. Valoración de rentas financieras
- 5. Tanto anual de equivalencia (TAE)

Unidad didáctica 2.

Políticas de dividendos

- 1. Dividendos y sus clases
- 2. Relevancia de la política de dividendos
- 3. Dividendos e imperfecciones del mercado
- 4. Dividendos e impuestos

Unidad didáctica 3.

Carteras de fondos de inversión

- 1. Los fondos de inversión
- 2. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
- 3. Fondos de inversión libre
- 4. Fondos de fondos de inversión libre
- 5. Fondos cotizados o ETF

Unidad didáctica 4.

Carteras de valores

- 1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
- 2. Características de una cartera
- 3. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
- 4. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo

Módulo 6.

Análisis patrimonial y financiero

Unidad didáctica 1.

Análisis del riesgo financiero

- 1. Concepto de riesgo y consideraciones previas
- 2. Tipos de riesgo
- 3. Condiciones del equilibrio financiero
- 4. El capital corriente o fondo de rotación

Unidad didáctica 2.

Análisis patrimonial de las cuentas anuales

- 1. Cuentas anuales
- 2. Balance de Situación
- 3. Cuenta de resultados
- 4. Fondo de maniobra

Unidad didáctica 3.

Análisis financiero

- 1. Rentabilidad económica
- 2. Rentabilidad financiera
- 3. Apalancamiento financiero
- 4. Ratios de liquidez y solvencia
- 5. Análisis del endeudamiento de la empresa

Unidad didáctica 4.

Proveedores, clientes y cash flow

- 1. Análisis de los proveedores de la empresa
- 2. Análisis de los clientes de la empresa
- 3. Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financieras

Unidad didáctica 5.

Análisis del estado del flujo de efectivo

- 1. El estado de flujos de efectivo
- 2. Flujos de efectivo de las actividades de explotación
- 3. Flujos de efectivo de las actividades de inversión
- 4. Flujos de efectivo de las actividades de financiación

Unidad didáctica 6.

El sistema financiero

- 1. Introducción al Sistema Financiero
- 2. Fuentes de financiación

Unidad didáctica 1.
La inversión en la empresa

- 1. Concepto y clases de inversión
- 2. El ciclo de un proyecto de inversión
- 3. Elementos de un proyecto de inversión

Unidad didáctica 2.
Análisis económico de un proyecto de inversión

- 1. Métodos de valoración económica
- 2. Determinación de los flujos de caja
- 3. Criterios financieros (VAN y TIR)
- 4. Selección de proyecto de inversión

Unidad didáctica 3.
Riesgo en el análisis de inversiones

- 1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
- 2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
- 3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

Unidad didáctica 4.
Tipología de inversiones

- 1. Inversión en activos fijos
- 2. Inversión en capital circulante (NOF)

Unidad didáctica 5.
Coste de capital

- 1. Coste de la deuda
- 2. Coste medio ponderado de capital (WACC)

Unidad didáctica 6.
Análisis de situaciones especiales

- 1. Alquilar o comprar
- 2. Proyecto de ampliación
- 3. Proyecto de outsourcing

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.

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 regímenes 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 paraísos 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. Secreto bancario y societario

Unidad didáctica 9.

Medidas antiabuso

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

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.

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.

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.

Comunidad

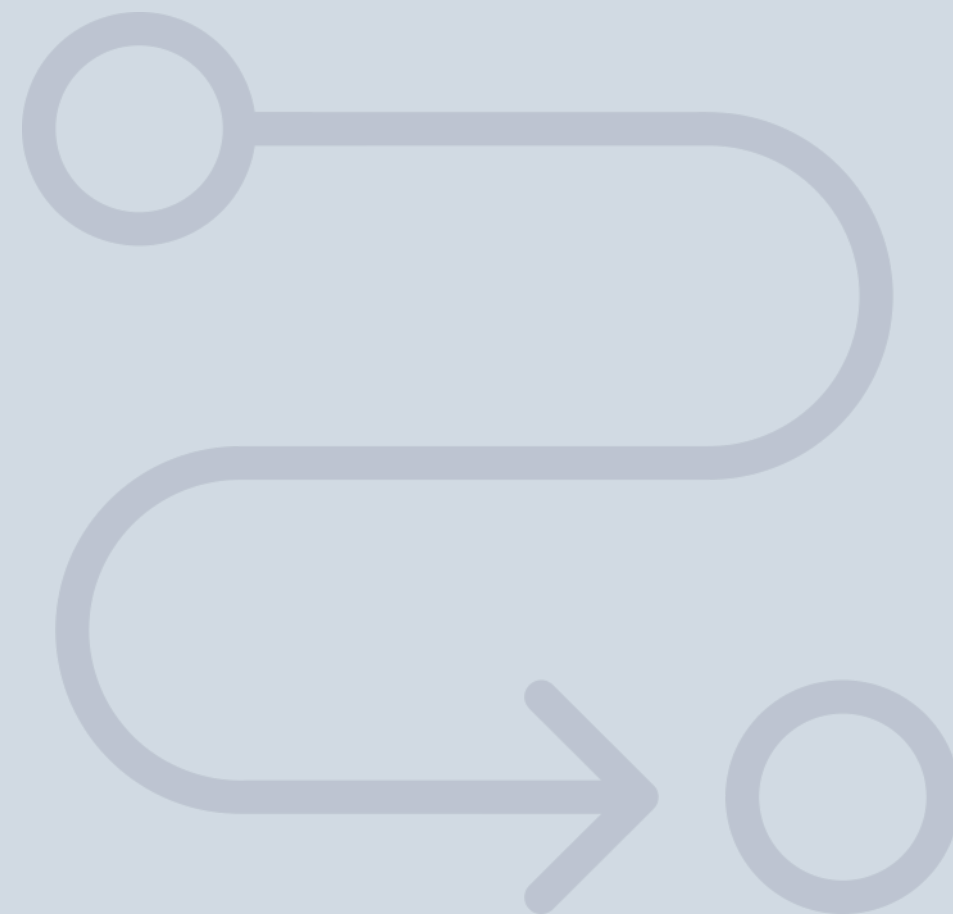
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





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.

Masters Profesionales

Master en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales

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.