



master



Master en
**Dirección de
Operaciones
Internacionales**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master en **Dirección de Operaciones Internacionales**

1. Historia

2. Titulación Master en Dirección de Operaciones Internacionales

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

[INEAF Plus](#)

3. Metodología de Enseñanza

4. Alianzas

5. Campus Virtual

6. Becas

7. Claustro Docente

8. Temario Completo



Historia

Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



Master en Dirección de Operaciones Internacionales

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Master Profesional

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales



Resumen

El mercado laboral, debido a la globalización y a la participación de las sociedades en cualquier país del mundo, demandan profesionales con conocimientos en la operativa internacional y fiscalidad de las operaciones con el extranjero o en el extranjero. Con este amplio Master en Dirección de Operaciones Internacionales desarrollarás las capacidades para formar parte de grandes empresas de ámbito internacional que necesitan de expertos para llevar a cabo su actividad económica.

A quién va dirigido

El Master en Dirección de Operaciones Internacionales está dirigido a profesionales o estudiantes de las ramas de Derecho y Economía que quieran complementar su formación en este ámbito internacional. De igual modo se dirige a Autónomos, Empresarios, Gerentes, Directivos y responsables de grandes empresas y grupos que quieran especializarse en esta disciplina y desarrollar su carrera profesional de manera específica.

Objetivos

Con el Master en *Dirección de Operaciones Internacionales* usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer a los diferentes sujetos que intervienen en el comercio internacional
- Desarrollar los conocimientos necesarios para realizar contratos con el exterior.
- Comprender la incidencia de la tributación en el comercio internacional.
- Conocer el convenio de doble imposición para realizar una planificación fiscal eficaz.
- Tipos de riesgo que encuentran las empresas en el tráfico Internacional y capacitar al alumno a minimizar el mismo.
- Desarrollar las distintas modalidades de crédito para financiar operaciones de importación y exportación.
- Informar sobre la gestión documental y operativa de las operaciones de comercio internacional.





¿Y, después?

INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

SALIDAS LABORALES

Formar parte de Empresas de asesoramiento comercial o bien departamento comercial de grandes empresas. Responsable de Departamento de Compras, Jefe de ventas y distribución y Consultorías. También podrá formar parte del departamento fiscal de las empresas internacionales

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Este Master en Dirección de Operaciones Internacionales te prepara para desarrollar tu actividad profesional en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa. Se adquirirán capacidades que te permitirán gestionar y organizar las operaciones de comercio internacional, cumpliendo con la normativa internacional y de contratación. Igualmente, dota de conocimientos en fiscalidad de las operaciones internacionales para conseguir un perfil más especializado.

En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

metodología INEAF



Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

campus.ineaf.es/

campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BE
CAS

BECA DESEMPLEADOS Y ESTUDIANTES	BECA ANTIGUOS ALUMNOS	BECA AUTÓNOMOS	BECA FORMATIVA DE COLABORACIÓN
<p>Para aquellos que se encuentre en situación de desempleo o estén cursando estudios y decidan invertir su tiempo en actualizar sus conocimientos o reorientar su carrera profesional.</p>	<p>Queremos que sigas formándote con nosotros, por ello INEAF te ofrece un 20% dto. en todo nuestro catálogo y te garantiza la beca en los programas Máster.</p>	<p>Valoramos a aquellos que inician su propia aventura empresarial y ven en la formación un valor añadido a sus servicios. INEAF ofrece a los autónomos una beca del 15% dto.</p>	<p>Colaboradores y personal asociado. Tanto por ciento de beca acordado en función del convenio de colaboración.</p>
<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Justificante de encontrarse en situación de desempleo• Documentación que acredite la situación de estudiante	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Copia del último recibo de autónomo	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Consulta información sobre el convenio de colaboración
20%	20%	15%	%

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: formacion@ineaf.es

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a dark suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a dark suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



Temario

Master en Dirección de Operaciones Internacionales



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Tráfico del comercio y contratación internacional

Módulo 2. Tributación en comercio internacional

Módulo 3. Análisis del riesgo internacional

Módulo 4. Financiación internacional de empresas

Módulo 5. Fiscalidad internacional: convenios de doble imposición

Módulo 6. Planificación fiscal y tributaria internacional

Módulo 7. Operaciones de financiación internacional

Módulo 8. Operativa de la compraventa internacional

Módulo 1.

Tráfico del comercio y contratación internacional

Unidad formativa 1.

Comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

PARTICIPANTES EN EL COMERCIO

INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

RÉGIMEN JURÍDICO ESPAÑOL DEL COMERCIO

EXTERIOR

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

Unidad formativa 2.

Contratación internacional: elementos, tipos y solución de controversias

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

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 2.

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 3.

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 4.

BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

Módulo 2.

Tributación en comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

IVA EN OPERACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

1. Concepto y desarrollo del IVA
2. Aplicación del IVA según las delimitaciones del hecho imponible
3. Tipos de operaciones exentas y no sujetas
4. Clasificación de casos para devengo del IVA
5. Tipos de repercusión del IVA en el sujeto pasivo
6. Tipos de gravámenes según la base imponible
7. Cuotas deducibles y devoluciones de IVA
8. Regulación para la liquidación del impuesto
9. Regímenes especiales del IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

APLICACIÓN DEL IVA EN OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

1. Aplicación de IVA en las importaciones
2. Aplicación de IVA en las exportaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

DOBLE IMPOSICIÓN EN OPERACIONES INTERNACIONALES

1. Inicio y causas de la doble imposición
2. Desarrollo y consecuencias de la doble imposición internacional
3. Métodos de exención e imputación de la doble imposición internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CÓDIGO ADUANERO DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Disposiciones del código
2. Regulación y gestión del código aduanero
3. Gestión de aranceles en el código aduanero
4. Origen y gestión de la deuda aduanera
5. Proceso legal para la recepción de mercancías en la aduana
6. Régimen de despacho a libre práctica
7. Regímenes especiales en el código aduanero
8. Envío de mercancía desde la zona de aduana

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

TRAMITACIÓN Y DOCUMENTACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Aspectos básicos de la documentación
2. Tipo de documentos para la tramitación integral de operaciones internacionales
3. Fases fundamentales para la gestión de la documentación

Módulo 3.

Análisis del riesgo internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto y función del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas: oferta y demanda de divisas
3. - Oferta de divisas
4. - Demanda de divisas
5. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
6. El tipo de cambio: operaciones al contado y a plazo
7. - Sistemas de fijación
8. - Factores determinantes
9. - Variaciones
10. - Operaciones al contado
11. - Operaciones a plazo
12. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El seguro de cambio
3. - Concepto y características
4. - Formación de los cambios
5. - Coste o rendimiento del seguro de cambio
6. Opciones sobre divisas
7. - Concepto, características y aplicaciones
8. - Cases de opciones
9. - Determinación del precio de una opción
10. Futuros sobre divisas
11. Otros instrumentos de cobertura
12. Ejercicios Resueltos. Riesgo del Cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

1. Riesgo de interés y su cobertura
2. - Cobertura CAP
3. - Cobertura IRS
4. - Cobertura COLLAR
5. - Futuros en tipo de interés
6. - Swaps de tipo de interés
7. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo
8. - Búsqueda de información: Internet
9. - Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas
10. - Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos
11. Ejercicio Resuelto. SWAPS
12. Ejercicio Resuelto. COLLAR

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
2. - Riesgo comercial
3. - Riesgo político
4. - Riesgo extraordinario
5. - Riesgo financiero
6. - Otros riesgos
7. Seguros de crédito a la exportación
8. - Concepto y características generales
9. - Riesgos susceptibles de cobertura
10. - Contratación del seguro
11. - Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE y otras compañías
12. - Clasificación de pólizas y coberturas
13. - Normativa aplicable del seguro de crédito a la exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

OPERACIONES DE FACTORING Y FORFAITING

1. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring internacional
3. Diferencias del factoring con el seguro de crédito a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting internacional
6. Diferencias entre factoring y forfaiting
7. Diferencias del forfaiting con seguro de crédito a la exportación

Módulo 4.

Financiación internacional de empresas

Unidad formativa 1.

Tributación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2. Delimitación del hecho imponible: operaciones interiores, adquisiciones intracomunitarias, importación de bienes y lugar de realización del hecho imponible
3. Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4. Devengo del impuesto
5. Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6. Base imponible y tipo impositivo
7. Deducciones y devoluciones
8. Gestión del impuesto
9. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

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 3.

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 4.

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 5.

EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción: documentación necesaria para la venta internacional
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?: Documentos comerciales, de transporte de paga y seguro, aduaneros y fiscales y certificados
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior
4. Ejercicio resuelto: Elaboración de factura

Unidad formativa 2.

Financiación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

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 2.

FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

1. Mercado de divisas: Funcionamiento, estructura, tipos de interés de divisas y Euromercado
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio
5. Ejercicio resuelto: Operaciones de Factoring

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

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

Módulo 5.

Fiscalidad internacional: convenios de doble imposición

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL: APROXIMACIÓN

1. Conceptos y fundamentos básicos
2. Las bases jurisdiccionales de la fiscalidad internacional: los principios de territorialidad y 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. Método de Exención: 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. Método de la Imputación: Características
2. Condiciones de aplicación del método de imputación
3. Cuantificación de la imputación de impuestos extranjeros
4. El método de imputación y las bases imponibles negativas extranjeras
5. Efecto del método de imputación
6. Ejercicios resueltos: Métodos de Imputación

Módulo 6.

Planificación fiscal y tributaria internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL

1. Planificación Fiscal Internacional: Aproximación
2. La importancia de la Planificación Fiscal Internacional
3. - Condicionantes del análisis
4. Aspectos objetivos de la planificación fiscal internacional
5. - Aspectos a considerar antes de la inversión inicial
6. - Financiación de la inversión
7. - Tributación de la repatriación de los flujos de renta
8. - Políticas de Expatriación
9. - Precios de Transferencia
10. - Desinversión
11. Instrumentos en la Planificación Fiscal Internacional
12. - Sucursal, Filial o Unión Temporal de Empresas
13. - Inversión a través de Sociedad Holding
14. - Sociedad Financiera
15. - Sociedades de Gestión Colectiva de Derechos
16. - Regímenes especiales para expatriados
17. Internacionalización de las inversiones
18. Objetivos de la Planificación Fiscal Internacional
19. Ejemplos de Planificación Fiscal Internacional: Holding, Capital-préstamo, Proyecto empresarial conjunto

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

PLANIFICACIÓN FISCAL DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO

1. Planificación Fiscal de la Inversión Española en el extranjero: 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
6. Medidas antielusión fiscal

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

1. La Reestructuración Empresarial
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: traslado de la sede social y Traslado de órgano de gobierno
6. Reestructuración con terceros países

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

RÉGIMEN FISCAL DEL TRUST

1. Origen y concepto del Trust
2. - Usos o destino del Trust
3. Requisitos y elementos necesarios del Trust
4. El Trust en el territorio español
5. - La Residencia Fiscal del Trust y los Convenios de Doble Imposición
6. Constitución del Trust
7. - Efectos tributarios en el Settlor
8. - Efectos tributarios en el adquirente
9. - Efectos tributarios persona física adquirente
10. Rendimientos obtenidos por el Trust en el territorio español
11. Distribución de los beneficios residentes en España
12. Impuesto sobre el Patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS HÍBRIDOS

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

Módulo 7.

Operaciones de financiación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

SISTEMA FINANCIERO Y OPERACIONES FINANCIERAS: APROXIMACIÓN

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros: características, tipos y operaciones
3. Los intermediarios financieros
4. Activos financieros: tipos y características
5. Unión Europea: Unión Económica y Monetaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO

1. Equivalencia financiera de capitales: leyes financieras de capitalización y descuento
2. Capitalización simple y compuesta
3. Operaciones de cálculo: Tasa Anual Equivalente (TAE), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR)
4. Las rentas financieras: rentas constantes y rentas variables
5. Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

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 4.

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 5.

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Factoring: modalidades, la firma del contrato de factoring, la tarifa de factoraje y el tipo de interés, partes que intervienen, operativa, plazos de cobro
2. Forfaiting: requisitos para la formalización, plazo de las operaciones, partes que intervienen, operativa, características y diferencias con factoring, coste
3. Operaciones de compensación: concepto, características, modalidades y ventajas
4. Operaciones triangulares

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL

1. Apoyo a la internacionalización
2. Apoyo a las inversiones exteriores
3. Crédito Oficial a la Exportación
4. Apoyo financiero oficial de las Administraciones autonómicas y locales
5. Cámaras de Comercio

Módulo 8.

Operativa de la compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL COMERCIO INTERNACIONAL PERSPECTIVA ECONÓMICA, POLÍTICA Y JURÍDICA

1. Ámbitos del Comercio: Comercio Interior, Exterior e Internacional
2. España y el comercio exterior: comercio de productos, servicios e inversiones, marco normativo, régimen de las importaciones y exportaciones, relaciones con terceros países
3. Magnitudes Macroeconómicas: Balanza de pagos, PIB y PNB
4. Organismos Internacionales
5. La Integración Económica Regional
6. La Unión Europea: Política comercial y Mercado único

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

BARRERAS Y OBSTÁCULOS EN EL TRÁFICO DE MERCANCÍAS

1. Aranceles
2. Medidas cuantitativas, barreras técnicas, sanitarias y medioambientales
3. Medidas de lucha contra prácticas desleales: medidas antidumping, antisubvención y de salvaguardia

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

FUENTES DE INFORMACIÓN Y HERRAMIENTAS DE BÚSQUEDA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Información sobre clientes, proveedores, países de origen y destino e internacionalización
2. Fuentes de información en el comercio internacional: ICEX, Cámaras de Comercio, Oficinas comerciales, Asociaciones empresariales, Entidades financieras y AEAT
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
4. Administración de la información de comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN EL 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. Sistemas de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

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. Ejemplo INCOTERM
6. El comercio electrónico: principales aspectos

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ELABORACIÓN DE OFERTAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Proceso Comercial en las operaciones de compraventa internacional
2. Oferta Internacional: información, elaboración, presentación, negociación y condiciones
3. Elementos de la tarifa de precios: producto, unidad de venta, vigencia, precio y condiciones
4. Presentación de la tarifa

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

ORGANIZACIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Operación comercial: información y documentación
2. Orden de pedido: contenido, revisión, pedido firme y confirmación de pedido
3. Preparación de pedido. Lista de contenido
4. Factura proforma y determinación del precio de los bienes o servicios
5. Factura comercial y realización de la expedición
6. Ejemplo de factura comercial
7. Código TARIC
8. Ejemplo resuelto: Código TARIC
9. Financiación y cobertura del riesgo de las operaciones internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL CON MEDIOS INFORMÁTICOS

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

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

