



# Masters con Reconocimiento Universitario

Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio

Exterior + 60 Créditos ECTS



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior  
+ 60 Créditos ECTS

1. Sobre Inesem
2. Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS

[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 de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS



DURACIÓN	1500
PRECIO	1970 €
CRÉDITOS ECTS	60
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Masters con Reconocimiento Universitario

Doble Titulación:

- Titulación Propia Universitaria de Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 60 créditos ECTS.
- Titulación propia de Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior, expedida y avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales.(INESEM)  
“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

# Resumen

El alto volumen de transacciones internacionales hacen del comercio exterior una pieza clave en la economía mundial. Es un sector en constante apogeo 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 máster 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.

## A quién va dirigido

El Master Internacionalización y Comercio Exterior está dirigido a titulados universitarios que deseen desarrollar actividades internacionales o a expertos que quieran optimizar las estrategias empresariales en el exterior. Está diseñado para estudiantes del área de Empresariales o Economía que quieran adentrarse en los negocios internacionales.

# Objetivos

Con el Masters con Reconocimiento Universitario **Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer las organizaciones internacionales públicas y privadas relacionadas con el comercio internacional.
- Estudiar el mercado con técnicas de marketing y gestionar las relaciones con los operadores internacionales.
- Internacionalizar una empresa realizando modificaciones estructurales, mediante Joint-Ventures o Agrupaciones societarias.
- Conocer los métodos de financiación en el comercio internacional y el apoyo que reciben las empresas.
- Estudiar el Derecho Tributario Internacional junto con las Medidas contra el fraude y los paraísos fiscales.
- Gestionar la Logística Internacional para reducir los costes de inventario y planificar el reaprovisionamiento.
- Conocer los términos comerciales internacionales y los Incoterms que regularán el intercambio internacional.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Master Internacionalización y Comercio Exterior te prepara para la gestión y administración de los negocios internacionales de cualquier organización. Conocerás el procedimiento de internacionalización de una empresa y las modalidades de financiación en comercio internacional. Además, sabrás cómo planificar el régimen fiscal internacional conociendo el Derecho Tributario y los instrumentos financieros híbridos.

### Salidas Laborales

El Master Internacionalización y Comercio Exterior te capacita para la gestión del posicionamiento en el exterior. Director de Comercio Exterior, Administrativo Logístico Exportación, Gestor de Programas de Internacionalización, Responsable de Compras Internacionales, Jefe de Ventas Internacional, Consultor de Comercio Exterior, son algunas de las salidas profesionales.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Master de Formación Permanente en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS

Módulo 1. **Organización del comercio internacional**

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

Módulo 3. **La empresa internacional**

Módulo 4. **Modalidades de financiación en el comercio internacional**

Módulo 5. **Fiscalidad internacional**

Módulo 6. **Planificación del régimen fiscal internacional**

Módulo 7. **Gestión de stock y logística**

Módulo 8. **Gestión de operaciones internacionales**

Módulo 9. **Proyecto final**

## 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

### 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. Dedución 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

## 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

# 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

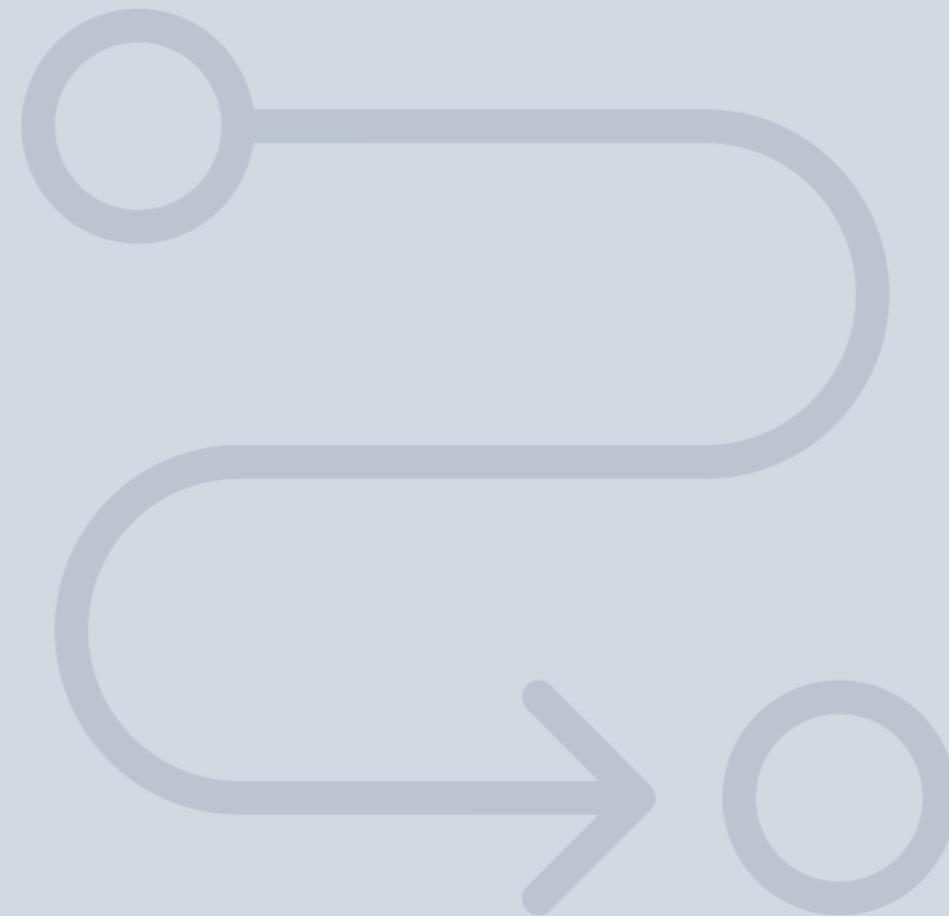
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## 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.

# Masters con Reconocimie nto Universitario

Master de Formación Permanente en  
Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos  
ECTS

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto: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.