



EXPERTO EN ASESORÍA INTERNACIONAL

PRESENTACIÓN.

Con la realización de un Experto en Asesoría Internacional, podrás convertirte en un especialista en los negocios con proyección exterior. Asimismo, te ayudará a potenciar tu currículum vitae, aumentando tu capacidad competitiva en un entorno laboral Internacional.

Dado que cada vez son más las empresas que adoptan un carácter más internacional, este Experto está diseñado para formar a profesionales que conozcan y sepan actuar ante las peculiaridades existentes a la hora de emprender el camino hacia el exterior.

Elige formarte en EUDE Business School, una de las escuelas de negocio más relevantes de Europa que ya ha formado a más de 50.000 alumnos, con másters que aparecen en los primeros puestos de prestigiosos rankings internacionales.

DESTINATARIOS.

- Titulados universitarios y profesionales que deseen conocer en profundidad las relaciones internacionales dentro del mundo empresarial.
- Empleados de las propias empresas que deseen ampliar y cimentar sus conocimientos profesionales, de cara a promocionarse internamente.

OBJETIVOS.

- Adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para convertirte en especialista en comercio exterior y negocios internacionales de la economía española.
- Adquirir los conocimientos y desarrollo de las técnicas, herramientas y habilidades necesarias para dirigir una empresa internacional.
- Obtener los conocimientos sobre las diferentes modalidades de ayudas para la internacionalización de las empresas, procedentes del ámbito nacional, comunitario y de tipo internacional a las que se puede acceder.
- Estar dotado para trabajar en el departamento de internacional de una Empresa (exportación, inversiones).
- Obtener los conocimientos prácticos y teóricos y las habilidades necesarias para desenvolverse

en los mercados internacionales, permitiéndole plantear situaciones y tomar decisiones relacionadas con una empresa y su dimensión exterior en organización, financiación, tributación, proyección y comercialización.

METODOLOGÍA.

La metodología de trabajo desarrollada en EUDE Business School está basada en casos reales de empresas. Una formación eminentemente práctica es la mejor base para que el estudiante adquiera los conocimientos, aptitudes y experiencias que la empresa precisa. El programa desarrollado de manera intensiva, ofrece al estudiante un amplio margen para el análisis y la discusión.

El Campus Virtual EUDE será el foro más adecuado para que los estudiantes puedan compartir sus opiniones y reflexiones sobre cada documento.

El programa de estudios ha sido confeccionado bajo la supervisión y asesoramiento de empresas referentes en el sector, así como de un claustro formado por directivos y exdirectivos de compañías multinacionales y nacionales (Telefónica, Deloitte, DHL, Inchaersa, Geindesa, Debebé o Drommer Consulting).

Durante toda la duración del programa el estudiante dispondrá de un Tutor personalizado y de un continuo feed-back por parte de los profesores, que permitirá al estudiante conocer en todo momento sus puntos de mejora y fortalezas.

ACREDITACIONES.

Al finalizar el curso, y una vez superados los exámenes, el Alumno obtiene:

- Diploma y Certificado de Profesionalidad, expedidos por nuestro Centro, con el número de horas lectivas y de prácticas cursadas, así como las calificaciones obtenidas.
- Diploma / Certificado expedido por el Centro Colaborador que acreditan la especialidad cursada.

CONTENIDO.

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

- Teoría del Comercio Internacional.
- La ventaja competitiva de las Naciones.
- La Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Globalización económica y economías nacionales.
- El comercio exterior en España.
- Negociación en el entorno Internacional.

CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Competencias de esta área:

Dentro del entorno actual de globalización, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico regulador que sustente y garantice una buena transacción internacional.

Con este módulo formativo se pretende dar una visión clara y práctica de las características esenciales de la contratación internacional, haciendo especial hincapié en la problemática de la ley aplicable y los

mecanismos de resolución de conflictos, identificando y valorando el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y concluyendo con el estudio de las distintas tipologías de contrato más utilizados en el comercio internacional.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

- Identificar y aplicar los distintos condicionantes de un contrato internacional
- Conocimiento para elaborar un contrato internacional y legislación aplicable en cada caso.
- Identificar las posibles prácticas restrictivas de la competencia, así como los abusos de posición de mi cliente o proveedor.
- Capacidad para identificar los distintos mecanismos de resolución de controversias internacionales.

Contenido:

- Contratación Internacional.
- Aspectos formales, sustantivos y contenciosos.
- Requisitos básicos del contrato.
- Tipología contractual.
- Modalidades de contratos.
- Aspectos fiscales de la Contratación Internacional.
- Vías de solución de conflictos: Arbitraje Internacional.

TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

- El IVA, localización de la entrega de bienes y prestación de servicios, tráfico intracomunitario, importaciones y exportaciones.
- El impuesto sobre sociedades, doble imposición internacional.
- Renta de aduanas, derecho aduanero, depósito aduanero, despacho a libre práctica, elementos de la deuda aduanera,
- INCOTERMS, valor e aduana, régimen de perfeccionamiento activo, régimen de perfeccionamiento pasivo, régimen de tránsito, zonas y depósitos francos. Anexos.

FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

- Medios de Pago Internacionales.
- Cheque Personal / Cheque Bancario.
- Transferencia / Orden De Pago. Remesa Simple.
- Remesa. Documentaria.
- Ventajas e Inconvenientes de la Remesa Documentaria.
- Crédito Documentario.

- Revolving o Rotativo.
- Transferibles o Endosables.
- Crédito Documentario Subsidiario (Back to Back).
- Garantías bancarias internacionales.
- Financiación Internacional.
- Financiación de Importaciones.
- Leasing / Confirming.
- Financiación de Exportaciones. Factoring / Forfaiting. Financiación con Apoyo Oficial.
- Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD).
- Seguro de Crédito a la Exportación.
- Ayudas a la Exportación.
- Mercado de Divisas. Definición, Organización y Agentes. El tipo de
- cambio.
- El Mercado al Contado a Plazo.
- El Seguro de Cambio.
- Mercados Financieros Internacionales. Futuros / Opciones / Swaps. Financiación Internacional.
- Financiación de Exportaciones. Financiación con Ayuda Oficial.
- Financiación de Operaciones Triangulares y de Compensación. Financiación en Divisas.
- Mercado de Divisas.