

Máster en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **Enalde**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas y acreditaciones**

4 | By **EDUCA
EDTECH
Group**

5 | **Metodología
LXP**

6 | **Razones por
las que
elegir
Enalde**

7 | **Financiación
y Becas**

8 | **Métodos de
pago**

9 | **Programa
Formativo**

10 | **Temario**

11 | **Contacto**

SOMOS ENALDE

Enalde es una Business School **especializada en dotar de capacidades profesionales** al alumnado para **alcanzar los trabajos más demandados** del mercado laboral. Nuestra oferta de master y posgrados están dotados de una alta carga práctica con la que garantizar un aprendizaje y una experiencia necesaria para afrontar con éxito los futuros retos profesionales.

Nuestra institución forma parte del selecto **grupo de mejores escuelas de negocio de habla hispana del mundo**. Elegir **Enalde** es sinónimo de garantía de aprender en un ecosistema preparado para potenciar la inserción laboral del alumno.

Más de
15
años de
experiencia

Más de
25k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales



Escuela de Negocios de
Alto Desarrollo y Empleabilidad



QS, sello de excelencia académica
ENALDE: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE ENALDE

Enalde se engloba en el conjunto de **EDUCA EDTECH Group**, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la **formación online**. Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento**, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el **reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional**.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



BY EDUCA EDTECH

Enalde es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR ENALDE

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **15 años de experiencia**.
- ✓ Más de **15.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Enalde.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Enalde cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Máster en Internacionalización y Comercio Exterior + 60 Créditos ECTS



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
60 ECTS

Titulación

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."

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

con D.N.I. XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección académica
RAFAEL GARCÍA-PARRADO CORRALES

Sella

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO



como centro acreditado para la impartición de acciones formativas,
expide el presente título propio.

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación XXXXXXXXXX

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año)

Firma del Alumno/a

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Descripción

El alto volumen de transacciones internacionales hace del comercio exterior una pieza clave en la economía mundial. Es un sector 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 Master 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.

Objetivos

- Conocer los componentes y características del comercio internacional.
- Entender la empresa internacional como una oportunidad de negocio.
- Aprender los aspectos claves de la contratación internacional.
- Comprender las diferentes modalidades de financiación.
- Adquirir los conocimientos adecuados sobre la fiscalidad internacional y su planificación.
- Gestionar de forma eficiente la logística en la empresa.
- Conocer las tipologías de Incoterms y sus particularidades.

Para qué te prepara

El Master en Internacionalización y Comercio Exterior está dirigido a universitarios que deseen desarrollar su actividad internacionalmente, a expertos que quieran optimizar estrategias empresariales y aplicar de forma adecuada la gestión administrativa de su empresa en el exterior. Orientado también a profesionales del sector que buscan especializarse en comercio internacional.

A quién va dirigido

El Master en Internacionalización y Comercio Exterior te enseña la normativa que regula el comercio internacional para así poder conocer los distintos contratos que existen a nivel internacional, las modalidades de financiación, la planificación fiscal y la gestión de operaciones internacionales. Podrá identificar las oportunidades de negocio, evaluar los riesgos asociados y ser el mejor international business manager.

Salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial con el Master en Internacionalización y Comercio Exterior. Trabaja como gerente de una multinacional tomando decisiones claves para garantizar el crecimiento económico en el mercado global, como asesor de empresas de comercio internacional o como operador de comercio internacional, entre otros muchos puestos más.

TEMARIO

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. 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. 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 PARAÍSO 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 de 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 "DPR"

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

