

ENALDE

Business School

Máster en Formación Permanente en Logística y Comercio Internacional

ENALDE

ENALDE Business School, existimos para impulsar y colaborar en el desarrollo profesional de nuestros alumnos a través de un método de enseñanza flexible que te permite estudiar en donde quieras y cuando quieras gracias a las últimas tecnologías.

Tenemos experiencia formando profesionales capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral. Con ENALDE acabarás de desarrollar y mejorar tu carrera profesional. Sabemos que la llave del éxito en el mercado laboral es la “Formación Práctica” y esto te permitirá superar los retos que tienen los profesionales del mañana.

Con nosotros podrás estar seguro de tener la formación de calidad y sin barreras físicas, aplicada a tus necesidades y todo de una manera armonizable para tu desarrollo profesional y tu vida personal.

Más de **15k** alumnos matriculados	Hasta un **100%** de financiación	Más de **500** ofertas profesionales tramitadas al año
Más de **2000** acuerdos con empresas	Han conseguido empleo **86%** de nuestros titulados	Más de **15** años formando profesionales

ENALDE
Business School

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD



Acreditaciones y Rankings

ENALDE tiene convenios con múltiples universidades españolas e italianas más importantes de Europa en formación a distancia. Todos los Másters, Posgrados, PDD y Cursos Superiores que imparte ENALDE están acreditados por alguna de las siguientes Universidades citadas en la parte posterior gracias a las alianzas con las diferentes Business Schools que pertenecen al mismo grupo.

Todas ellas han sido proyectadas dentro del Espacio Europeo de Educación Superior otorgando créditos ECTS (European Credit Transfer System) en todos los programas formativos, garantizando así su calidad y homogeneidad.

Además, para facilitar los trámites administrativos, todos los estudiantes extracomunitarios podrán solicitar la Apostilla de la Haya.



ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

El compromiso firme entre la Universidad Antonio de Nebrija con ENALDE para el desarrollo de la formación en competencias profesionales, se materializa en programas de formación con titulaciones universitarias y créditos ECTS abarcando múltiples áreas de conocimiento.

ENALDE Business School en su afán por impulsar la formación oficial de sus alumnos siempre encaminada al desempeño profesional de los estudiantes, realiza un acuerdo de colaboración con eCampus University.

ENALDE Business School ofrece los programas donde La Universidad Nebrija en conjunto con el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) tienen titulaciones universitarias con créditos ECTS de diferentes ámbitos.

ENALDE Business School firma un acuerdo con La Universidad Católica Santa Teresa de Jesús de Ávila (UCAV) poniendo a disposición de los alumnos un programa formativo que permitirá su desarrollo curricular y profesional, contando con titulaciones universitarias con créditos ECTS de diferentes ámbitos.

ENALDE Business School ofrede los programas donde La Universidad Nebrija en conjunto con el Instituto Europeo Asesoría Fiscal (INEAF) tienen titulaciones universitarias con créditos ECTS de diferentes ámbitos.

Con la alianza con la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC), apostamos por la calidad de nuestros programas formativos, pero también trabajamos porque nuestros alumnos tengan un gran abanico de posibilidades donde elegir la titulación que mejor se adapte a sus necesidades.



ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Convenios de cooperación educativa

A través de los convenios de cooperación educativa que realizamos con grandes firmas de diferentes sectores, nuestros alumnos podrán realizar prácticas profesionales en empresas para completar su formación y adquirir las competencias profesionales necesarias para acceder al mercado laboral.



Bolsa de Empleo y Prácticas

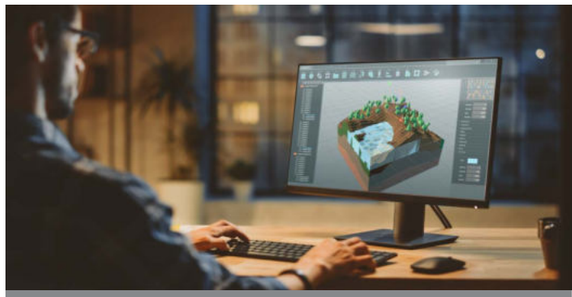
Ponemos a tu disposición la Bolsa de Empleo y Prácticas de ENALDE que facilite la incorporación al mercado laboral de nuestros alumnos. Actualmente, la formación es un elemento clave, si lo que quieres es que tu carrera profesional despegue. Es relevante la realización de prácticas o de incluirte en bolsas de empleo, teniendo en cuenta que estas son utilizadas como lanzadera al mundo laboral, con actividades de empresa, destrezas y ritmo de trabajo que solo la experiencia puede ofrecer.

Adéntrate en el mercado laboral y saca el profesional que llevas dentro

- Más de 5.000 alumnos han confiado en nosotros
- El 92% de nuestro alumnado repetiría
- Nuestras ofertas de empleo abarcan 8 países distintos
- Han conseguido empleo el 86% de nuestros titulados
- Gestionamos convenios con más de 2.000 empresas y tramitamos

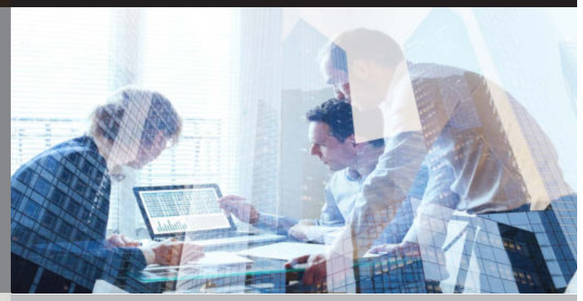
ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

¿Por qué ENALDE?



ENALDE Emplea
Además de prepararte con nuestros programas de calidad, ofrecemos un servicio de orientación profesional donde ayudamos a nuestros alumnos a optimizar su perfil profesional. ¡Desde tu CV a la entrevista!

ENALDE's Partners
Trabajamos con más de 2000 empresas donde tenemos ofertas exclusivas de trabajo además de prácticas para nuestros alumnos





Campus Virtual
Nuestro departamento de I+D trabaja para integrar las plataformas más innovadoras del e-Learning para nuestro método de aprendizaje. Ésto garantiza un aprendizaje ameno y adaptado a las necesidades de cada uno

Todas las opciones de titulación

PROGRAMAS PROPIOS

En ENALDE tenemos el compromiso de brindar programas de formación de la más alta calidad garantizando el desarrollo académico a nuestros alumnos

PROGRAMAS UNIVERSITARIOS

Contamos con el respaldo de universidades de prestigio, como la Universidad a Distancia de Madrid y la Universidad Antonio de Nebrija, avalando y certificando nuestros programas formativos.

PROGRAMAS OFICIALES

Tenemos en nuestro portafolio los programas con la más alta calidad donde nuestros alumnos podrán obtener la titulación oficial para poder alcanzar aquellas profesiones que requieren de la oficialidad de una titulación.

Máster en Logística y Comercio Internacional

PROGRAMA ACADEMICO



Módulo 1. Logística en la empresa

Módulo 2. Almacenaje, inventarios y gestión de stock

Módulo 3. Técnicas administrativas de aprovisionamiento

Módulo 4. Administración de la cadena de suministro (supply chain management)

Módulo 5. Análisis del riesgo internacional
Módulo 6. Financiación internacional de empresas

Módulo 7. Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

Módulo 8. Tráfico del comercio y contratación internacional

Módulo 9. Gestión empresarial: marketing y comercialización

Módulo 10. Pfm - máster en logística y comercio internacional

Presentación del
Máster en Logística y Comercio Internacional

ENALDE
Business School

Presentación

La globalización es un hecho, ningún país es auto-suficiente y por ello se fomenta el comercio internacional gracias a los acuerdos comerciales. El Máster en logística y comercio Internacional busca formar a profesionales capaces de responder ante toda la problemática del proceso que engloba la compra-venta internacional, como es la elaboración del contrato o realizar una gestión eficiente de la logística.

El Máster en logística y comercio Internacional te aportará los conocimientos necesarios para impulsar tu carrera profesional especializándote en una rama tan compleja como es el comercio internacional.

Objetivo

A través del plan de estudios del presente máster universitario se pretende aportar al alumnado los conocimientos profesionales adecuados para desarrollar una carrera profesional en una empresa, para lo cual se establecen entre otros los siguientes objetivos:

- Conocer aspectos fundamentales del comercio internacional que permitan al alumnado tomar decisiones en este ámbito de forma eficaz.
- Saber las normas que resultan de aplicación en la contratación internacional y los medios de resolución de las posibles controversias.
- Estudiar la Legislación Aduanera en la Unión europea.
- Cumplimentar y gestionar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de importación y exportación.
- Conocer los distintos tipos de riesgo que encuentran las empresas en el tráfico Internacional.- Diseñar y desarrollar las redes de distribución en la empresa.

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

A quien va dirigido

El Máster en logística y comercio Internacional está dirigido a titulados y estudiantes universitarios que deseen especializarse en comercio internacional, así como a profesionales que ya estén ejerciendo su actividad en este sector y desean ampliar sus conocimientos.

Titulación

Doble Titulación:

Titulación Universitaria en Máster en Logística y Comercio Internacional expedida por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 60 Créditos Universitarios ECTS

Titulación propia de Máster en Logística y Comercio Internacional con 1500 horas expedida por el Escuela de Negocios de Alto Desarrollo y Empleabilidad (ENALDE) “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”



Temario

Módulo 1.
Logística en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
LOGÍSTICA EMPRESARIAL
1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística
UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA
1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
APROVISIONAMIENTO COMERCIAL
1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
LAS MERCANCÍAS
1. Las mercancías: características
2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
ENTRADA DE MERCANCÍAS
1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
ESTRUCTURA DEL ALMACÉN
1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN
1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
LA CARGA Y EL TRANSPORTE
1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN
1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

UNIDAD DIDÁCTICA 10.
EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO
1. Mercadona: el gigante logístico
2. Proveedores
3. Centros logísticos
4. Supermercados
5. Clientes
6. Transporte
7. Productos

ENALDE
Business School

Temario

Módulo 2.
Almacenaje, inventarios y gestión de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
LA FUNCIÓN DEL ALMACÉN
1. Conceptualización de almacén
2. Proceso y tipos de almacenamiento
3. Tipología de artículos y de cargas de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
LOGÍSTICA EMPRESARIAL
1. Inicios de la logística empresarial
2. Concepto de logística
3. Función logística en la empresa
4. Centros logísticos y su clasificación
5. Proceso logístico Just in time
6. Tipos de almacén según su función logística
7. Entrada, salida y control en almacén
8. Definición y clasificación de stocks
9. Principales procedimientos de almacenaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
TIPOLOGÍA DE ALMACENES
1. Clasificación por tipo de mercancía almacenada
2. Clasificación por sistema logístico
3. Clasificación por régimen jurídico
4. Clasificación por estructura
5. Clasificación por grado de automatización

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL ALMACÉN
1. Zona de ubicación
2. Actividad interna
3. Distribución del almacén

ENALDE
Business School

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
CÁLCULO PARA LA GESTIÓN DE COSTES DE INVENTARIO
1. Los costes en la gestión de inventarios
2. Costes de mantenimiento y almacenaje
3. Costes para lanzamiento
4. Costes de adquisición de materias primas y productos terminados
5. Costes de rotura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
PROCESO DE REAPROVISIONAMIENTO DE PEDIDOS
1. Introducción al reaprovisionamiento
2. Principales modelos de aprovisionamiento
3. Tipos de demanda y nivel de servicio
4. Modelos para cálculo de tamaño óptimo de pedidos
5. El punto de pedido en el modelo de reaprovisionamiento continuo
6. Sistema de reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
CONTROL DE STOCKS
1. Introducción al control de stocks
2. Clases de medidas de stocks
3. Materiales que conforman el inventario
4. Formas de recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS
1. Introducción al reaprovisionamiento con demanda programada
2. Casos y desarrollo del reaprovisionamiento con demanda programada
3. Método DRP
4. Ejemplos de aplicación en técnicas DPR

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
PROCESOS DE SIMULACIÓN DINÁMICA EN REAPROVISIONAMIENTO
1. Introducción las técnicas de simulación dinámica de sistemas
2. Metodología en dinámica de sistemas
3. Características propias en procesos reales
4. Clasificación del sistema logístico desde la perspectiva dinámica
5. Simbología de los sistemas dinámicos
6. Programas para la simulación de sistemas dinámicos
7. Ejemplo de utilización de las herramientas de simulación

ENALDE
Business School

Temario

Módulo 3.
Técnicas administrativas de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
LA EMPRESA Y EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS O APROVISIONAMIENTO
1. La empresa: objetivos y concepto
2. Entorno empresarial: Elementos de la empresa
3. Organización funcional de la empresa
4. Clasificación de la empresa
5. Principios de organización empresarial
6. Organización interna: Departamentos en la empresa
7. Departamento comercial o de Aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
EL APROVISIONAMIENTO: CONCEPTO Y ESTRATEGIAS
1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento: gestión y transporte
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
EL PROCESO DE LAS COMPRAS EN RELACIÓN A LOS PROVEEDORES
1. Tipos de compras
2. Selección de los proveedores
3. Condiciones a negociar con los proveedores
4. Determinación de cláusulas contractuales: Incoterms
5. Packaging: Envase y Embalaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS
1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. El recibo
5. Facturas
6. Libros de registro de facturas

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
PRESUPUESTOS DE COMPRAS
1. Valoración del presupuesto de compras
2. Constante de proporcionalidad K

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
COSTE DEL PROCESO DE COMPRA
1. Tipos de costes
2. Criterios de distribución de costes
3. Cuenta de resultados de la empresa
UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CONTRATACIÓN MERCANTIL
1. El contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Compraventas mercantiles especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO
1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. - Operaciones interiores
4. - Adquisiciones intracomunitarias
5. - Importaciones
6. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
7. Lugar de realización del hecho imponible
8. Devengo del impuesto
9. Sujetos pasivos
10. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
11. Base imponible
12. Tipos de Gravamen
13. Deducción del impuesto
14. Gestión del impuesto
15. Regímenes especiales
16. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

ENALDE
Business School

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
MEDIOS DE PAGO
1. Cuestiones previas relativas a los medios de pago
2. Letra de cambio
3. Cheque
4. Pagaré
5. Transferencia bancaria
6. Tarjetas bancarias
7. Crédito documentario
8. Descuento de efectos comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 10.
CONTROL DE EXISTENCIAS
1. Las existencias
2. La ficha de almacén
3. Métodos de valoración de existencias: FIFO, LIFO y PMP
4. El inventario
5. Indicadores de gestión
6. Sistemas de reposición

UNIDAD DIDÁCTICA 11.
LA CALIDAD EN EL PROCESO DE APROVISIONAMIENTO
1. Concepto de calidad
2. Importancia económica de la calidad
3. Aspectos comerciales de la calidad
4. El control de calidad
5. Plan de acción del control de la calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 12.
LA GESTIÓN DE LA CALIDAD: CONCEPTOS RELACIONADOS
1. Los tres niveles de la Calidad
2. Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
3. Gestión por procesos
4. Diseño y planificación de la Calidad
5. El Benchmarking y la Gestión de la Calidad
6. La reingeniería de procesos

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

Módulo 4.
Administración de la cadena de suministro (supply chain management)

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
SUPPLY CHAIN COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL
1. La cadena de suministro: aproximación
2. Planificación estratégica en la cadena de suministro
3. Administración de los riesgos de la cadena de suministro
4. Gestión de procesos en la cadena de suministro
5. Métricas en la cadena de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN LOGÍSTICA
1. Transporte en la cadena de suministro
2. Redes de distribución: Diseño
3. Planificación y administración de inventarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS
1. El proceso S&OP _ Planificación de ventas y operaciones: El proceso S&OP
2. Administración de productos y servicios
3. Administración de la demanda
4. Administración del Aprovisionamiento

ENALDE
Business School

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
ADMINISTRACIÓN DE RELACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO
1. Administración de las relaciones (ECR)
2. Administración de las relaciones con los clientes (Customer Relationship Management (CRM))
3. Administración de relaciones con proveedores (SRM)
4. Herramientas de colaboración

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
LOGÍSTICA INVERSA COMO FACTOR ESTRATÉGICO DIFERENCIAL
1. El Contexto de la Logística Inversa: Empresa responsable y sostenible
2. La Logística Inversa: Patrones Logísticos
3. Causas de la Logística Inversa: La Recuperación de Activos
4. Visión estratégica de la Logística Inversa: Viabilidad y continuidad
5. La logística inversa como parte de la Cadena de Suministro
6. La Logística inversa y la organización empresarial
7. Políticas de devolución de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO
1. Administración de la información
2. Sistemas de información para la cadena de suministro: Estrategias de complementariedad ERP y Best of Breed
3. E-commerce: eficiencia en la comunicación y visibilidad
4. Sistemas de información especializados en la Gestión de la Cadena de Suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
CONTABILIDAD OPERACIONAL EN LA CADENA DE SUMINISTRO
1. Concepto de Método Contable
2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración y Registro Contable
4. Los Estados Contables
5. Concepto de Gastos e Ingresos
6. Clasificación
7. Registro Contable
8. Registro y Valoración de los Gastos
9. Valoración de los ingresos

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
EL ADMINISTRADOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO
1. Evolución de la administración de la Cadena de Suministro
2. Liderazgo
3. Administración del cambio
4. Evaluación y administración de proyectos

Módulo 5.
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

ENALDE
Business School

Temario

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

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

Módulo 6.
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

ENALDE
Business School

Temario

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

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

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

ENALDE
Business School

Temario

Módulo 7.
Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN
1. Conceptos generales sobre Aduanas
2. - Importación y Exportación
3. - Sujetos intervinientes
4. El Arancel
5. - El Arancel Aduanero Común
6. - La Nomenclatura Combinada
7. - El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
8. - La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
9. El Origen Aduanero
10. - Introducctión: Aspectos Generales
11. - El Origen de las Mercancías
12. - Prueba de Origen
13. El Valor en Aduana
14. - Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
15. INCOTERMS - Internacional Commerce Terms

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA
1. Fuentes del Derecho
2. Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno
3. Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión
4. La Política Común y los Acuerdos comerciales
5. - La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
6. - La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión
7. La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla
8. - Islas Canarias
9. - Ceuta y Melilla

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)
1. La declaración sumaria de entrada
2. - Declaraciones sustitutivas
3. - Lugar y plazos de presentación
4. - Obligados a presentar
5. - Análisis de riesgos
6. - Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado
7. Presentación, descarga y examen de las mercancías
8. Depósito temporal de las mercancías
9. Inclusión de las mercancías
10. - Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas
11. Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES
1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
2. - Art. 211 CAU: La Autorización
3. - Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
4. - Art 214 CAU: El registro
5. - Art 220 CAU: Manipulaciones
6. - Art 223 CAU: Mercancías equivalente
7. - Art 215 CAU: Ultimación
8. Régimen de tránsito
9. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
10. - Depósito Aduanero
11. - Zonas Francas
12. Destinos especiales: importación temporal y destino final
13. - Importación temporal
14. - Destino final
15. Perfeccionamiento: activo y pasivo
16. - Perfeccionamiento Activo
17. - Perfeccionamiento Pasivo

ENALDE
Business School

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA
1. Regímenes a la libre práctica
2. Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)
3. - Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
4. - Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
5. Justificación de la exención de los derechos a la importación
6. Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
CONTROL DE LAS MERCANCÍAS
1. Gestión de riesgos y controles aduaneros
2. La comprobación de las declaraciones aduaneras
3. Control posterior al levante
4. Conservación de datos y documentos
5. Otros controles aduaneros

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO
1. Formalidades de salida de las mercancías del tau
2. Exportación y reexportación de las mercancías
3. Declaración sumaria de salida
4. Notificación de reexportación

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
LA DEUDA ADUANERA
1. El nacimiento de la deuda aduanera
2. Garantía de la deuda aduanera
3. Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación
4. Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago
5. - El pago
6. - Suspensión del plazo del pago
7. - Aplazamiento del pago
8. Devolución y condonación de los derechos

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

Módulo 8.
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

ENALDE
Business School

Temario

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

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

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

ENALDE
Business School

Temario

Módulo 9.
Gestión empresarial: marketing y comercialización
UNIDAD DIDÁCTICA 1.
PLANIFICACIÓN DEL MARKETING
1. Concepto de Marketing
2. El Marketing empresarial
3. Marketing estratégico
4. Marketing operativo
5. Marketing-mix

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
ENTORNO: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE
1. El entorno de las organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de uso: consumo frecuente y consumo duradero
4. El mercado industrial: el producto
5. El mercado de servicios: características y estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO
1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Segmentación eficaz: Criterios y requisitos de segmentación de mercados de consumo e industriales
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

ESCUELA DE NEGOCIOS DE ALTO DESARROLLO Y EMPLEABILIDAD

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA
1. Introducción: análisis de la demanda y segmentación
2. El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca: matriz variable de marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES Y DE LAS ORGANIZACIONES
1. Estudio del comportamiento de compra
2. Los condicionantes del comportamiento de compra de los consumidores: Factores internos y externos
3. Comportamiento de compra: Roles , tipos y etapas
4. El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
EL ANUNCIANTE EN LA RED
1. Visibilidad e imagen de la empresa en la red
2. Reputación online y confianza
3. Identidad digital: determinación de unos rasgos propios
4. E-reputación ¿Cómo recuperar la reputación dañada?
5. Principales herramientas e indicadores para conocer la satisfacción de los clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
EL MERCADO DIGITAL: USUARIOS Y E-CONSUMER
1. Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
2. Introducción al comercio electrónico
3. Clasificar a los compradores: Prosumer y Crossumer
4. El comportamiento de los usuarios de Internet
5. Evolución del perfil de usuario: usuarios 2.0

ENALDE
Business School

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
LAS REDES SOCIALES COMO ELEMENTO DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL
1. Marketing en Redes Sociales, el Social Media Marketing
2. Social Networking en la estrategia corporativa de la empresa
3. Tipos de redes sociales: Conectarnos
4. Redes sociales: ventajas y desventajas para el usuario
5. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor
6. Importancia y repercusión de las redes sociales
7. Las redes sociales como intercambio constante de información
8. Redes sociales en dispositivos móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
CRM EN EL MEDIO ONLINE
1. Marketing de ralaciones
2. Del CRM al e-CRM
3. Estrategia de atención al cliente
4. Optimización en la gestión del marketing relacional
5. Real time management
6. Social CRM y generación de leads

UNIDAD DIDÁCTICA 10.
APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA
1. Presentación y demostración del producto/servicio
2. Demostraciones ante un gran número de clientes
3. Argumentación comercial
4. Técnicas para la refutación de objeciones
5. Técnicas de persuasión a la compra
6. Ventas cruzadas
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
8. Técnicas de comunicación no presenciales

Módulo 10.
Pfm - máster en logística y comercio internacional

ENALDE
Business School

ENALDE
Business School

enalde.com