



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Curso Experto en Aprovisionamiento y Compras en entornos Internacionales





Elige aprender en la escuela  
**líder en formación online**

# ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA  
EDTECH  
Group

5 | Metodología  
LXP

6 | Razones por  
las que  
elegir Ineaf

7 | Financiación  
y Becas

8 | Métodos de  
pago

9 | Programa  
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS INEAF

---

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

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

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,  
**Elige INEAF**



**QS, sello de excelencia académica**

INEAF: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE INEAF

---

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## BY EDUCA EDTECH

---

INEAF 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

---



Ver en la web



# 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 INEAF

### 1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años** de experiencia
- ✓ Más de **300.000** 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 INEAF.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **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

INEAF 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

Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## 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**.

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Curso Experto en Aprovisionamiento y Compras en entornos Internacionales



**DURACIÓN**  
650 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**

### Titulación

---

Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), 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."

### Descripción

---

En un mundo cada vez más globalizado la figura de un experto en compras y aprovisionamiento internacional es muy demandada. Es clave un experto en entornos internacionales para obtener ventajas en la negociación con proveedores extranjeros, por ello, el profesional debe conocer el vocabulario técnico que le proporcione la imagen y seguridad necesaria para afrontar cualquier situación comercial basándose en la diferente terminología, legislación, instituciones y documentación relativa al comercio internacional, lo que le permitirá llevar a su terreno las negociaciones en las que intervenga.

### Objetivos

---

- Conocer la perspectiva económica, política y jurídica del comercio internacional.
- Enseñar al alumnado a salvar las barreras y obstáculos en el tráfico de mercancías.
- Dotar de las herramientas necesarias para la elaboración de ofertas internacionales.
- Administrar los diferentes procesos de comercio internacional con medios informáticos.

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

- Conocer y utilizar de la forma más conveniente los diferentes contratos internacionales.
- Familiarizar al alumnado con términos del lenguaje internacional.

## A quién va dirigido

---

Dirigido a trabajadores de cualquier ámbito empresarial con una clara visión comercial interesados en despegar su carrera profesional hacia la conquista de nuevos mercados y procesos. En general, a todas aquellas personas interesadas en formarse en el ámbito de las compras y el aprovisionamiento.

## Para qué te prepara

---

Este experto prepara al alumno/a para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área de las compras y el aprovisionamiento de una empresa desarrollando en él unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en mercados comerciales internacionales, comunicarse de manera eficaz y entender con claridad a los clientes y proveedores con los que trate en lo que se refiere tanto a comunicación oral como escrita.

## Salidas laborales

---

Empresas, despachos profesionales, asesorías, profesionales del comercio y marketing amateurs e independientes que desarrollen su actividad en el campo de las compras y aprovisionamiento con carácter internacional. Complemento perfecto para personas con interés en el comercio de cualquier ámbito.

[Ver en la web](#)

## TEMARIO

---

### 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. 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

#### 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 de Compras y de Aprovisionamiento

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL APROVISIONAMIENTO: CONCEPTO Y ESTRATEGIAS

1. Función de las compras
2. Etapas del proceso de aprovisionamiento
3. Logística de aprovisionamiento
4. Control de materiales
5. El proceso de aprovisionamiento: gestión y transporte
6. 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

[Ver en la web](#)



7. Software de facturación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

1. Valoración del presupuesto de compras
2. Constante de proporcionalidad K
3. Software en el proceso de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COSTE DEL PROCESO DE COMPRA

1. Tipos de costes
2. Criterios de distribución de costes
3. Método Full cost y direct cost

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 no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del impuesto
12. Regímenes especiales
13. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

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
9. Giro bancario
10. Confirming
11. Pagos online (Paypal, Bizum, Google Pay,...)

#### 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
7. Herramientas de control de existencias
8. Riesgos y control de la obsolescencia en el inventario

#### 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
7. Técnicas de gestión de la calidad

#### MÓDULO 4. INGLÉS JURÍDICO PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES. LEGAL ENGLISH FOR TRADE

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMMERCIAL LAW

1. Introduction to commercial law
2. Sources of commercial law
3. Areas of commercial law

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETITION LAW

1. European competition law
2. Intellectual property law
3. Other concepts related to competition

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EU COMMERCIAL AGREEMENTS

1. European Union single market
2. Four freedoms in the European Union

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAW OF AGENCY

[Ver en la web](#)



1. Law of agency
2. The parties
3. The contract of agency

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. BUSINESS ENTITIES AND CORPORATE LAW

1. Companies' law or law of business associations
2. Types of business activities
3. Corporations and business
4. Entrepreneurship
5. Liability, tort and damage

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRACT AND CLAUSES

1. Contract law
2. Contract drafting
3. Terminology of commercial contracts

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. INCOTERMS

1. What are INCOTERMS?
2. Description of INCOTERMS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSPORT

1. Introduction to transport
2. Road transport
3. Rail transport
4. Sea transport
5. Air transport
6. Documents for export
7. Dangerous goods
8. Insurance
9. Packaging and labelling

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. CUSTOMS

1. Introduction to customs
2. Customs within the EU
3. World Customs Organization
4. Customs documents
5. Customs vocabulary

## Solicita información sin compromiso

**iMatricularme ya!**

### Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

### !Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://www.euroinnova.com)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



By  
**EDUCA EDTECH**  
Group