



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**ESIBE**

ESCUELA  
IBEROAMERICANA  
DE POSTGRADO

## Maestría en Comercio Exterior





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

# ÍNDICE

1 | Somos **ESIBE**

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | Metodología LXP

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

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de pago

9 | Programa **Formativo**

10 | Temario

11 | Contacto

## SOMOS ESIBE

---

**ESIBE** es una **institución Iberoamericana de formación en línea** que tiene como finalidad potenciar el futuro empresarial de los profesionales de Europa y América a través de masters profesionales, universitarios y titulaciones oficiales. La especialización que se alcanza con nuestra nueva **oferta formativa** se sustenta en una metodología en línea innovadora y unos contenidos de gran calidad.

Ofrecemos a nuestro alumnado una **formación de calidad sin barreras físicas**, flexible y adaptada a sus necesidades con el fin de garantizar su satisfacción y que logre sus metas de aprendizaje más ambiciosas. Nuestro modelo pedagógico se ha llevado a miles de alumnos en toda Europa, enriqueciendo este recorrido de la mano de **universidades de prestigio**, con quienes se han alcanzado alianzas.

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](#)



Conectamos continentes,  
**Impulsamos conocimiento**



**QS, sello de excelencia académica**

ESIBE: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE ESIBE

---

**ESIBE** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas de Master profesionales y titulaciones oficiales.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la excelencia académica, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



Ranking Educativo  
**Innovatec**



[Ver en la web](#)

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



Ver en la web

## BY EDUCA EDTECH

ESIBE 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 ESIBE

### 1. Formación Online Especializada

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador de **más de 20 años de experiencia educativa** con Calidad Europea.



### 2. Metodología de Educación Flexible



#### 100% ONLINE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online**



#### PLATAFORMA EDUCATIVA

Nuestros alumnos tendrán **acceso los 365 días del año** a la plataforma educativa.



### 3. Campus Virtual de Última Tecnología

Contamos con una plataforma avanzada con **material adaptado a la realidad empresarial**, que fomenta la participación, interacción y comunicación on alumnos de distintos países.

### 4. Docentes de Primer Nivel

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con amplia experiencia profesional.





## 5. Tutoría Permanente

Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. Bolsa de Empleo y Prácticas

Nuestros alumnos tienen acceso a **ofertas de empleo y prácticas**, así como el **acompañamiento durante su proceso de incorporación al mercado laboral** en nuestro ámbito nacional.

## 7. Comunidad Alumni

Nuestros alumnos tienen acceso automático a servicios complementarios gracias a una **Networking formada con alumnos en los cinco continentes**.



## 8. Programa de Orientación Laboral

Los alumnos cuentan con **asesoramiento personalizado** para mejorar sus skills y afrontar con excelencia sus procesos de selección y promoción profesional.



## 9. Becas y Financiación

Nuestra Escuela ofrece **Becas para profesionales latinoamericanos y financiación sin intereses y a la medida**, de modo que el factor económico no sea un impedimento para que los profesionales tengan acceso a una formación internacional de alto nivel.

## 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



[Solicitar información](#)

## 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 más...



[Ver en la web](#)

## Maestría en Comercio Exterior



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**

## Titulación

Titulación de Maestría en Comercio Exterior con 1500 horas expedida por ESIBE (ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO).



ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO  
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**  
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**  
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de la Escuela Iberoamericana de Postgrado.  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXX-XXXX-XXXXXX.  
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

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

NOMBRE ALUMNO/A  
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER  
La Dirección Académica



Con el aval del Consejo Superior del Comercio Exterior y Turismo de la UNED (COT) (Resolución 2005)

Ver en la web

## Descripción

---

El comercio exterior para una empresa presenta numerosas variables que resulta imposible de controlar si no se cuenta con una formación adecuada. La Maestría en Comercio Exterior te ayudará a analizar el comercio internacional, profundizando en la normativa y los acuerdos internacionales que rigen el comercio mundial, se insistirá en el estudio de las principales modalidades contractuales y de financiación aplicables, se estudiarán las técnicas necesarias para gestionar y analizar los riesgos financieros, y determinar la modalidad de financiación o inversión que más se adapta a las necesidades de la empresa, así como la organización logística.

## Objetivos

---

- Conocer aspectos fundamentales del comercio internacional.
- Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación de mercancías.
- Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios.
- Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.
- Adquirir los fundamentos metodológicos necesarios para una administración eficaz de la Cadena de Suministro.
- Intervenir eficazmente en la contratación internacional entre empresas.
- Conseguir la eficacia de la empresa con una adecuada adopción de decisiones y disminución de riesgos.

## A quién va dirigido

---

La Maestría en Comercio Exterior está dirigido tanto a titulados universitarios como a profesionales interesados en ampliar su formación en el ámbito del comercio exterior de las empresas. Se recomiendan conocimientos previos relacionados con la administración de empresas ya que esta materia está muy relacionada con el proceso del comercio internacional.

## Para qué te prepara

---

La Maestría en Comercio Exterior te otorgará los conocimientos necesarios para intervenir en la gestión comercial internacional de cualquier de empresa. Adquirirás la capacidad que gestionar y organizar las operaciones de comercio exterior relacionas con la compraventa de bienes y servicios, el desarrollo de operaciones de financiación, análisis y determinación de los riesgos, así como otros conocimientos claves en los procesos de negociación.

## Salidas laborales

---

La Maestría en Comercio Exterior te prepara para optar a puestos de todo tipo relacionados con el comercio exterior: Puestos en empresas de asesoramiento comercial, responsable del Departamento de Compras, administrativo, jefe de ventas y distribución, consultor, técnico de distribución u operador logísticos internacional, entre otros muchos puestos más.

[Ver en la web](#)

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

#### 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
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio internacional
3. El empresario social
4. Las sociedades en latinoamerica
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. 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. 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 6. 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 7. 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 8. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Barreras arancelarias
2. Barreras no arancelarias
3. Medidas de defensa comercial

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Información de comercio internacional
2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional
4. Gestión de la información de comercio internacional:

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 internacionales:
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Operaciones de compraventa internacional
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. 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 7. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Aplicaciones generales, función y utilidades
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización

#### MÓDULO 3. GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA ADUANERO Y LA NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto y función de las aduanas
2. Territorio aduanero. Territorio Aduanero Comunitario
3. Operadores
4. Mercancías comunitarias y no comunitarias
5. Derecho Aduanero
6. Regímenes comerciales y administrativos:

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS

1. La tarifa aduanera
2. La nomenclatura
3. Arancel Integrado Comunitario. TARIC

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

1. Concepto de origen en el Código Aduanero Comunitario
2. Criterios de atribución del origen en la Unión Europea
3. Documentos

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS

1. Concepto de valor en aduana
2. Condicionantes al valor en aduana de las mercancías
3. Métodos de valoración
4. Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea
5. Documentos de declaración de valor en aduana

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS

1. Importación. Despacho a libre práctica
2. Despacho a consumo
3. Exportación
4. Regímenes económicos y/o suspensivos: concepto, concesión y funcionamiento
5. Tránsito: concepto, regulación legal y funcionamiento
6. Depósitos y zonas francas
7. Reexportación, destrucción y abandono de las mercancías

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA DEUDA ADUANERA

1. Composición
2. Normativa aplicable
3. Exigibilidad de la deuda aduanera
4. Contracción y extinción de la deuda aduanera

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS

1. Documentos solicitados en aduana
2. Presentación
3. Rectificación e invalidación de declaraciones
4. Comprobación de las declaraciones
5. Sistema estadístico, INTRASTAT
6. Aplicación de Internet y del sistema de transmisión electrónica de datos

### MÓDULO 4. EL SEGURO DE MERCANCÍAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Conceptos: seguro, franquicia, prima, sobreprima, extorno, reaseguro, coaseguro
2. Clasificación de los seguros en operaciones de comercio internacional
3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño
4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro
5. Derechos y obligaciones de las partes
6. Tipos de pólizas

7. Duración de cobertura de la póliza: principio y fin de la operación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE

1. Transporte por carretera
2. Transporte por ferrocarril
3. Transporte aéreo
4. Transporte marítimo
5. Seguro y garantía de contenedores: carta de garantía

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS

1. Procedimiento de tramitación
2. Liquidación de siniestros
3. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos
4. Previsiones a tomar en caso de siniestro
5. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista

#### MÓDULO 5. ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIOS DE COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto y función del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas y operaciones más comunes
3. Referencias normativas sobre operaciones de compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio
5. El tipo de interés de la divisa

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO E INTERÉS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA

1. El riesgo de cambio
2. El Seguro de cambio o Forward de divisa
3. Opciones sobre divisas
4. Futuros sobre divisas
5. Otros instrumentos de cobertura: Cuentas en divisas. Otros
6. Riesgo de interés. Cobertura
7. Utilización de herramientas informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos de cambio e interés

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTROS RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA

1. Los tipos de riesgo: comercial, político y extraordinario
2. Concepto y características del seguro de crédito a la exportación
3. Características y funcionamiento del factoring como instrumento de cobertura de riesgos
4. Características y funcionamiento del forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Gestión del riesgo con aplicaciones informáticas

## MÓDULO 6. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES

1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional
2. Condiciones de pago
3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS)
4. Regulación de los medios de pago internacionales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago
2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso
3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago
4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL

1. Factores a considerar en la elección:
2. Motivos de la elección

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO

1. Clasificación en función de:
2. Cheque bancario
3. Orden de pago simple
4. Orden de pago documentaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES

1. Concepto
2. Remesa simple
3. Remesa documentaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto e importancia del crédito documentario
2. Partes que intervienen
3. Principales tipos de crédito documentario:
4. La carta de crédito
5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento
6. Potenciales riesgos del crédito documentario
7. Ventajas
8. Inconvenientes
9. Coste
10. Relación entrega de la mercancía-pago
11. Las fechas en los créditos documentarios

12. Documentación requerida por la entidad financiera
13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Garantías bancarias: Concepto
2. Clasificación atendiendo a su objeto:
3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante:
4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. UTILIZACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO

1. Legislación sobre comercio electrónico
2. Tipos de pagos y cobros en internet
3. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales

#### MÓDULO 7. LOGÍSTICA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA LA LÓGICA

1. El proceso logístico
2. El proceso del flujo según el tipo de producción
3. Eficiencia logística para el trato al cliente
4. Integración logística en la organización
5. Los subsistemas del sistema logístico
6. El término cadena de demanda
7. Optimización de la operativa logística

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN

1. El almacén como elemento clave en el sistema logístico
2. Operaciones de almacén
3. Áreas fundamentales en el almacén
4. Clases de almacén según criterios

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE APROVISIONAMIENTO

1. Estrategia de logística de aprovisionamiento
2. Gestión y transporte de aprovisionamiento
3. Aprovisionamiento just in time y aprovisionamiento milk run

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA MERCANCÍA EN OPERACIONES LOGÍSTICAS

1. Conceptualización de los embalajes
2. Tipos de envasados
3. Gestión de envasados para evitar el deterioro

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE RECEPCIÓN

1. Fases de la recepción de la mercancía
2. Clasificación y etiquetado de mercancías
3. Manipulación de las mercancías

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN

1. Funcionamiento del almacén
2. Asignación de áreas en el almacén
3. Clasificación de paquetería en el almacén
4. Almacenaje según clasificación de productos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. ENVÍO DE MERCANCÍAS

1. El despacho de mercancías
2. Fases en la preparación de mercancías
3. La zona del muelle de carga

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. CARGA DE MERCANCÍAS EN VEHÍCULO

1. El proceso de carga
2. Medios de carga de mercancía
3. Gestión en la carga del vehículo
4. Precintado de puertas del vehículo

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. TAREAS DE MANTENIMIENTO DEL ALMACÉN

1. Mantenimiento en almacén
2. Tipos de productos para desinfección y limpieza
3. Acciones de limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de maquinaria y equipos

### MÓDULO 8. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

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
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

1. Importaciones
2. Exportaciones

### 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

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. Introducción
2. Factores empresariales determinantes de la selección del medio de pago
3. El cheque
4. Transferencias bancarias
5. Orden de pago documentaria
6. Créditos documentarios
7. Remesa bancaria

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES

1. Mercado de divisas
2. Financiación al Comercio Internacional
3. Moneda de financiación
4. Cobertura del riesgo de cambio

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

1. Ayudas oficiales a la exportación
2. Impuestos que gravan el comercio exterior
3. Zonas con tratamiento fiscal especial

## Solicita información sin compromiso

**¡Matricularme ya!**

### Telefonos 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



By  
**EDUCA EDTECH**  
Group