



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



**UCAM**  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE MURCIA

## Máster de Formación Permanente en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales + 60 Créditos ECTS





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

# ÍNDICE

1 | **Somos Ineaf**

2 | **Alianza**

3 | **Rankings**

4 | **Alianzas y acreditaciones**

5 | **By EDUCA  
EDTECH  
Group**

6 | **Metodología**

7 | **Razones por las que elegir Ineaf**

8 | **Financiación y Becas**

9 | **Metodos de pago**

10 | **Programa Formativo**

11 | **Temario**

12 | **Contacto**

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## 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**

## ALIANZA INEAF Y UNIVERSIDAD DE NEBRIJA

---

**INEAF y la Universidad Católica de Murcia** sellan una colaboración estratégica. Esta asociación entre el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal y la UCAM promueve un enfoque colaborativo, innovador y accesible para la educación, adaptado a las necesidades individuales de los estudiantes.

Ambas instituciones priorizan una enseñanza práctica y ajustable, acorde a las exigencias del entorno laboral actual, y que fomente el crecimiento personal y profesional de cada estudiante. El propósito es impulsar nuevos saberes de forma dinámica y didáctica, facilitando su retención y contribuyendo a adquirir las habilidades necesarias para adecuarse a una sociedad en constante evolución.

**INEAF y la UCAM** se comprometen principalmente con la democratización del conocimiento, buscando extenderlo incluso a zonas remotas y aprovechando los últimos avances tecnológicos. De esta manera, los convenios estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten enriquecer todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF con un impacto especial.



**UCAM**  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE MURCIA



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## 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**.

## 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 mas...



[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Máster de Formación Permanente en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales + 60 Créditos ECTS



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS  
60 ECTS**

### Titulación

---

Titulación Universitaria de Máster de Formación Permanente en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales con 1500 horas y 60 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia



[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

## Descripción

---

Desde siempre, las Relaciones Internacionales, el derecho y el Comercio Exterior, han sido actividades de vital importancia para impulsar el crecimiento económico de cualquier país del mundo. En el contexto actual, el conocimiento de los principales mecanismos y agentes relacionados con dichas disciplinas ha adquirido una renovada importancia, no sólo para los Estados, sino para todo tipo de empresas que buscan expandirse a través de los mercados internacionales. La competitividad actual, fomentado principalmente por el e-commerce, fuerza a muchas empresas a buscar nuevas oportunidades en nuevos mercados, por lo que nuestro Master en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales ofrece a nuestros estudiantes la formación necesaria para afrontar dicho reto

## Objetivos

---

- Conocer todos los aspectos referentes al derecho societario.
- Analizar de manera crítica e interdisciplinar el contexto global de las relaciones internacionales.
- Comprender los principales cambios geopolíticos, económicos y sociales, que han definido la denominada Sociedad Global.
- Reconocer la importancia de la contratación internacional, así como analizar los factores de riesgo de ésta.
- Proporcionar un enfoque integral de los principales mecanismos que rigen el comercio internacional y la economía global.
- Ver las distintas modalidades de contratación, negociación y tributación en el marco del comercio exterior

## A quién va dirigido

---

El Master en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales, se dirige principalmente, a todas aquellas personas que pretendan orientar su carrera profesional hacia el ámbito de las relaciones internacionales comerciales, siendo una herramienta formativa muy útil, para todas aquellas empresas orientadas al comercio internacional.

## Para qué te prepara

---

El Master en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales ofrece una formación global acerca de los principales fenómenos que en la actualidad moldean las relaciones internacionales, así como para conocer las distintas operaciones comerciales a nivel internacional, los diferentes mecanismos de contratación, tributación y financiación utilizado durante las relaciones comerciales entre empresas de diferentes países

[Ver en la web](#)

## Salidas laborales

---

El Master en Derecho Internacional, Comercio Exterior y Relaciones Internacionales proporciona la capacitación profesional suficiente para desempeñar labores en el sector privado relacionadas con el comercio internacional y las organizaciones que lo regulan. Algunos de estos puestos son: Abogacía, Consultoría en Relaciones Internacionales, Docencia, comercial en empresas internacionales, puestos relacionados con agencias de comercio internacional, etc

[Ver en la web](#)

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. DERECHO DE SOCIEDADES MERCANTILES

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS SOCIEDADES MERCANTILES

1. Concepto
2. Empresario individual
3. Normativa de regulación del Derecho Mercantil
4. Tipos de Sociedades
5. Tipo de Contrato de Sociedad mercantil
6. Forma de constituirse de la sociedad
7. Personalidad jurídica de la Sociedad
8. Acción de nulidad de sociedades
9. Nacionalidad de las sociedades
10. Tipos de establecimientos mercantiles
11. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS ESENCIALES DE LAS SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. Conceptualización de las Sociedades de Responsabilidad Limitada
2. Requisitos para la constitución de las Sociedades de Responsabilidad Limitada
3. Participaciones y participaciones sociales
4. Órganos sociales
5. Cuentas anuales
6. Alteraciones sociales
7. Alteraciones estructurales
8. Condiciones para la separación y expulsión de socios
9. Condiciones para la disolución, liquidación y extinción
10. Sociedad unipersonal
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

1. Significado y caracteres
2. Denominación
3. Capital social
4. Domicilio y nacionalidad
5. Página web
6. Constitución de la Sociedad
7. Fundación
8. Acciones
9. Acciones propias
10. Obligaciones
11. Aumento de capital social
12. Reducción de capital social
13. Operación acordeón

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

14. Modificación de estatutos
15. Cuentas anuales
16. Órganos sociales: Junta General
17. Órganos de administración
18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOS DE SOCIEDADES ESPECIALES

1. Conceptualización de Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Introducción a la Comunidad de bienes
4. Conceptualización de la Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
8. Introducción a las Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Acercamiento a las sociedades profesionales
11. Introducción a las Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
14. Emprendedores

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO MERCANTIL

1. Conceptualización de Registro Mercantil
2. Organización y funciones
3. Principios de funcionamiento
4. Registro mercantil territorial y central

#### MÓDULO 2. CONTRATACIÓN MERCANTIL Y NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATOS MERCANTILES FUNDAMENTALES, CONTRATO DE COMPRAVENTA, CONTRATO DE PRESTAMO MERCANTIL, CONTRATO DE SEGURO, LA SIMULACIÓN DE CONTRATOS

1. Contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Contrato de préstamo mercantil
4. Contrato de seguro
5. Contratos de comisión, agencia y franquicia

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS TÍTULOS-VALORES

1. Letras de cambio
2. El Cheque

Ver en la web



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

3. El Pagaré

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. 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 5. 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 6. 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 7. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación según el interlocutor
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

### MÓDULO 3. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

#### 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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
3. Componentes y tipos de contrato internacional
4. Etapas del contrato internacional
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal

3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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 4. TRIBUTACIÓN Y FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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. Dedución del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

##### 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. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)

1. Síntesis
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común
4. Deuda aduanera
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Unión
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la Unión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. 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 7. 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 8. 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

#### MÓDULO 5. GESTIÓN ADUANERA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR

[Ver en la web](#)

## AÑADIDO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN

1. Conceptos generales sobre Aduanas
2. El Arancel
3. El Origen Aduanero
4. El Valor en Aduana
5. 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 Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. IVA EN OPERACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

1. Concepto y desarrollo del IVA
2. Aplicación del IVA según las delimitaciones del hecho imponible
3. Tipos de operaciones exentas y no sujetas
4. Clasificación de casos para devengo del IVA
5. Tipos de repercusión del IVA en el sujeto pasivo
6. Tipos de gravámenes según la base imponible
7. Cuotas deducibles y devoluciones de IVA
8. Regulación para la liquidación del impuesto
9. Regímenes especiales del IVA

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DEL IVA EN OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

1. Aplicación de IVA en las importaciones
2. Aplicación de IVA en las exportaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LUGAR DE REALIZACIÓN DEL HECHO IMPONIBLE

1. Introducción: La aplicación de las reglas generales y especiales
2. Localización del hecho imponible de las entregas de bienes
3. Localización del hecho imponible de las prestaciones de servicios
4. Localización del hecho imponible en las adquisiciones intracomunitarias
5. Localización del hecho imponible de las importaciones de bienes

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1. La declaración sumaria de entrada
2. Presentación, descarga y examen de las mercancías
3. Depósito temporal de las mercancías
4. Inclusión de las mercancías

[Ver en la web](#)

5. Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES

1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
2. Régimen de tránsito
3. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
4. Destinos especiales: importación temporal y destino final
5. Perfeccionamiento: activo y pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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. Justificación de la exención de los derechos a la importación
4. Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 10. 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 11. 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. Devolución y condonación de los derechos

MÓDULO 6. ARBITRAJE INTERNACIONAL Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CUESTIONES GENERALES SOBRE ARBITRAJE

1. Noción de Arbitraje
2. Evolución histórica del Arbitraje
3. Características y tipos de Arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO NORMATIVO DEL ARBITRAJE

[Ver en la web](#)



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

1. Legislación Española sobre arbitraje
2. Convenios Internacionales

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS DISTINTOS SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Tipos de arbitraje
2. Arbitraje Nacional
3. Arbitraje Internacional
4. La Conciliación
5. Conciliación laboral
6. Conciliación en el ámbito de la UE
7. Mediación en el proceso Mercantil y Civil
8. Mediación y el derecho de la Competencia
9. Mediación y Propiedad Industrial
10. Mediación y derecho del consumo
11. Mediación societaria
12. Mediación en el ámbito del derecho concursal

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONVENIO ARBITRAL

1. Introducción
2. Concepto y Naturaleza jurídica
3. Clases de Convenio Arbitral
4. Requisitos imprescindibles del convenio arbitral
5. Contenido del Convenio Arbitral
6. Efectos del Convenio Arbitral
7. Renuncia al proceso de solución de controversias

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS ÁRBITROS

1. Delimitación del concepto y del papel del árbitro
2. Nombramiento y aceptación
3. Abstención, recusación, revocación y sustitución
4. Arbitraje y responsabilidad

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GARANTÍA DE TODO ARBITRAJE: EL PROCEDIMIENTO

1. Introducción al procedimiento arbitral
2. Ámbito de autonomía de las partes
3. La prueba en la Ley de Arbitraje
4. Adopción de medidas cautelares
5. Límites al procedimiento arbitral

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL LAUDO ARBITRAL

1. Definición de laudo
2. Plazo para la emisión del laudo
3. Clasificación de los distintos laudos arbitrales
4. Forma, contenido y efectos del laudo

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. EJECUCIÓN FORZOSA DE LAS RESOLUCIONES ARBITRALES

1. Introducción a la ejecución forzosa del laudo
2. Ejecución forzosa del laudo
3. Acción de anulación del laudo, proceso especial de arbitraje
4. Competencia objetiva y territorial para ejecutar el laudo

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. ARBITRAJE INTERNACIONAL

1. El arbitraje internacional en España
2. El Convenio de Nueva York de de junio de
3. Instituciones arbitrales internacionales
4. Fases del procedimiento
5. Causas para denegar la ejecución de un laudo
6. La Lex Mercatoria
7. Reconocimiento del laudo extranjero

## UNIDAD DIDÁCTICA 10. ARBITRAJE EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA

1. Arbitraje y concurso de acreedores
2. Arbitraje de consumo
3. Arbitraje inmobiliario
4. Arbitraje societario

## MÓDULO 7. GEOGRAFÍA POLÍTICA: GEOPOLÍTICA Y GEOESTRATEGIA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GEOGRAFÍA POLÍTICA. FUNDAMENTOS

1. Factores de la geografía política
2. Relación espacial de la geografía política

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS Y ÁMBITO DE ESTUDIO DE LA GEOGRAFÍA POLÍTICA

1. Política e intereses sociales y territoriales
2. La apropiación del espacio-territorio y del excedente
3. Control y espacio
4. La gestión del espacio y la intervención territorial
5. Política y conflicto socio-espacial
6. Relaciones espaciales de poder a las diversas escalas
7. Geografía política y geopolítica

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PODER Y EL TERRITORIO EN EL MARCO DE LA GEOPOLÍTICA

1. Poder y relaciones de poder
2. Relaciones de poder en el Territorio
3. La articulación política de la sociedad y su relación con el espacio geográfico
4. La geografía política como relaciones de poder en el espacio

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL ESTADO-NACIÓN Y SUS LÍMITES TERRITORIALES

1. El Estado y las relaciones espaciales de poder
2. El Estado-nación: ideología e intereses
3. El Estado-poder: El Estado
4. El Estado-territorio: Los estados
5. El Estado-aparato: La Administración del Estado
6. El espacio interior. La gestión y organización del territorio
7. El Estado y su papel beligerante en la producción y apropiación de excedente
8. Las escalas funcionales en el interior del Estado: lo regional y lo local
9. Límites y divisiones territoriales internas
10. La gestión y el control de lo local
11. Ciudad y hecho metropolitano: un conflicto territorial

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA HEGEMONÍA MUNDIAL. EL CONCEPTO DE HEGEMÓN

1. La escala mundial y el sistema mundo
2. El Concepto de Hegemón
3. El Sistema Internacional y las Relaciones Internacionales en la Actualidad. Concepto y Características
4. El sistema internacional. Introducción
5. Estructura del sistema internacional actual
6. La civilización. El choque de civilizaciones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CONTROL DE LOS RECURSOS ESTRATÉGICOS Y DE LA ENERGÍA

1. Geopolítica de la energía
2. De los Recursos Naturales estratégicos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PENSAMIENTO GEOESTRATÉGICO Y EL ANÁLISIS GEOPOLÍTICO

1. Introducción a la geopolítica global
2. Hacia un mundo multipolar
3. Origen y concepto de geopolítica
4. Elementos básicos de la Geopolítica
5. Técnicas de análisis espacial
6. Geopolítica y calidad de vida

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS PUNTOS CONFLICTIVOS DEL PLANETA

1. Amenazas y Desafíos para el mundo actual
2. España en el ámbito internacional

#### MÓDULO 8. PROYECTO FIN DE MÁSTER

## Solicita información sin compromiso

**iMatricularme 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



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL



By  
**EDUCA EDTECH**  
Group