



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF0242_3 Gestión Administrativa del Comercio Internacional





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
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](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



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

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova 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 EUROINNOVA

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 Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

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

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

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



APRENDIZAJE

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



EQUIPO DOCENTE

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



NO ESTARÁS SOLO

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

4. Calidad AENOR

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



5. Confianza

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



6. Somos distribuidores de formación

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

FINANCIACIÓN Y BECAS

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

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

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



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF0242_3 Gestión Administrativa del Comercio Internacional



DURACIÓN
230 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF0242_3 Gestión Administrativa del Comercio Internacional, regulada en el Real Decreto 1522/2011, de 31 de Octubre, por el que establece el correspondiente Certificado de Profesionalidad Gestión Administrativa y Financiera del Comercio Internacional. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

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

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-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 Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCE) (Plan: Resolución 1005)

Descripción

En el ámbito del mundo del comercio y marketing es necesario conocer los diferentes campos en la gestión administrativa y financiera del comercio internacional, dentro del área profesional compraventa. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para la gestión administrativa del comercio internacional.

Objetivos

El Curso de Gestión Administrativa en Comercio Internacional tiene los siguientes objetivos: - Establecer un sistema eficaz de información que apoye las actividades de compraventa internacional. - Gestionar y controlar el seguro de las mercancías para garantizar la responsabilidad de acuerdo con la normativa vigente y con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional. - Realizar las gestiones administrativas necesarias para la importación/exportación y/o introducción/expedición de las mercancías y servicios de acuerdo con la normativa vigente. - Controlar que la gestión administrativa de las operaciones de compra-venta internacional se realiza de acuerdo con la normativa vigente.

A quién va dirigido

Este Curso de Gestión Administrativa en Comercio Internacional está dirigido a los profesionales del mundo del comercio y marketing, concretamente en gestión administrativa y financiera del comercio internacional, dentro del área profesional compraventa, y a todas aquellas personas interesadas en

adquirir conocimientos relacionados con la gestión administrativa del comercio internacional.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF0242_3 Gestión Administrativa del Comercio Internacional certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

El perfil formado con este aprendizaje puede desarrollar su actividad en cualquier sector productivo, dentro del área de administración del comercio internacional.

TEMARIO

MÓDULO 1. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional.
2. El sector exterior español:
 1. - Comercio de productos, servicios e inversiones.
 2. - Relaciones comerciales por países y sectores.
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
4. Organismos Internacionales:
 1. - Organización Mundial de Comercio. GATT
 2. - Fondo Monetario Internacional.
 3. - Grupo Banco Mundial.
 4. - Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD).
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
6. La Union Europea:
 1. - Política comercial comunitaria.
 2. - Mercado Unico.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias:
 1. - Arancel de Aduanas.
 2. - Tipos de derechos arancelarios.
 3. - Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas.
2. Barreras no arancelarias:
 1. - Medidas cuantitativas: contingentes a la importacion, restricciones voluntarias a la exportacion, medidas de efecto equivalente.
 2. - Barreras tecnicas, sanitarias y medioambientales. Normalizacion, homologacion y certificacion: objetivo y finalidad, instituciones de homologacion, productos y procedimientos de homologacion, certificados, certificacion de seguridad y patentes, licencias y otros documentos
 3. - Barreras fiscales.
3. Medidas de defensa comercial:
 1. - Medidas antidumping.
 2. - Medidas antisubvencion.
 3. - Medidas de salvaguardia.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Informacion de comercio internacional:

1. - Informacion comercial de clientes y proveedores internacionales
2. - Informacion de los paises de origen y/o destino.
3. - Informacion de apoyo a la internacionalizacion de la empresa.
2. Canales y fuentes de informacion en el comercio internacional:
 1. - Instituto Espanol de Comercio Exterior (ICEX).
 2. - Camaras de Comercio.
 3. - Oficinas comerciales.
 4. - Asociaciones Empresariales.
 5. - Entidades financieras.
 6. - Organismos Internacionales.
 7. - Agencia Tributaria. Direccion General de Aduanas.
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
4. Gestion de la informacion de comercio internacional:
 1. - Tecnicas de archivo y actualizacion de la informacion.
 2. - Criterios de organizacion y archivo de la informacion.
 3. - Elaboracion de bases de datos y aplicaciones informaticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localizacion y busqueda de clientes/proveedores internacionales:
 1. - Directorios, portales y guias multisectoriales.
 2. - E-market places sectoriales y otros.
 3. - Ferias internacionales: ayudas a la externalizacion de las empresas.
2. Clasificacion de los clientes/proveedores y criterios de organizacion:
 1. - Frecuencia de compra /venta.
 2. - Volumen.
 3. - Rentabilidad.
 4. - Otros.
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores:
 1. - Principal.
 2. - Secundario.
 3. - Fisico.
 4. - Informatico.
4. Confeccion de fichas y bases de datos de clientes y proveedores:
 1. - Elementos.
 2. - Codificacion.
 3. - Modelos.
 4. - Aplicaciones informaticas aplicadas a la confeccion de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
5. Control de clientes/proveedores internacionales:
 1. - Frecuencia de pedidos.
 2. - Consumo.
 3. - Tamaño de los pedidos.
 4. - Variaciones en compras/ventas.
 5. - Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros.
 6. - Incidencias.
 7. - Rentabilidad.
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.

7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional.
 1. - Obligaciones de las partes que intervienen.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS:
 1. - Concepto.
 2. - Finalidad y alcance.
 3. - Aspecto contractual de los INCOTERMS.
 4. - Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional.
 5. - Revisiones. Análisis INCOTERMS.
 6. - Clasificación de los INCOTERMS en grupos.
 7. - Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms.
 8. - Transmisión de costes y de riesgos.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2. Oferta internacional:
 1. - Información básica de la oferta.
 2. - Elaboración.
 3. - Presentación.
 4. - Negociación de la oferta comercial.
 5. - Importancia de la tarifa de precios en la relación de compraventa.
 6. - Condiciones de entrega y tarifa de precios.
3. Elementos de la tarifa de precios:
 1. - Producto.
 2. - Unidad de venta.
 3. - Vigencia.
 4. - Precio y condiciones internacionales de entrega: los incoterms.
 5. - Información complementaria, observaciones y aclaraciones.
4. Presentación de la tarifa:
 1. - Tarifa general de la empresa.
 2. - Tarifa personalizada: por país, por cliente.
 3. - Precio e Incoterm.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial.
 1. - Información y documentación de la operación a conservar.
2. Orden de pedido:
 1. - Contenido.
 2. - Revisión.
 3. - Pedido en firme.
 4. - Confirmación del pedido.

3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
4. Factura proforma:
 1. - Elaboración.
 2. - Contenido.
 3. - Presentación.
5. Factura comercial:
 1. - Función.
 2. - Elaboración.
 3. - Contenido.
 4. - Presentación.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades:
 1. - Procesadores de texto.
 2. - Bases de datos.
 3. - Hojas de cálculo.
 4. - Presentaciones.
 5. - Agendas y otros.
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización:
 1. - Área comercial.
 2. - Área fiscal.
 3. - Área administrativa.
 4. - CRM, Gestor de relaciones con clientes.

UNIDAD FORMATIVA 2. 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:
 1. - Fuentes del derecho aduanero.
 2. - Código Aduanero Comunitario: contenido, ámbito de aplicación y estructura.
6. Regímenes comerciales y administrativos:
 1. - Análisis de los regímenes.
 2. - Implicaciones en la documentación y procedimiento aduanero.
 3. - Documentos específicos de cada régimen.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS.

1. La tarifa aduanera.
2. La nomenclatura:
 1. - Nomenclaturas Uniformes.
 2. - Sistema Armonizado de designación y codificación de las mercancías.
 3. - Nomenclatura Combinada.

3. Arancel Integrado Comunitario. TARIC:

1. - Utilización.
2. - Organización.
3. - Estructura.
4. - Consulta.
5. - Reglas.

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:
 1. - Origen preferencial
 2. - Origen no preferencial.
 3. - Exenciones o bonificaciones condicionadas al origen de las mercancías.
3. Documentos:
 1. - Certificado de Origen.
 2. - Certificado de origen modelo A. Certificado de origen modelo APR.
 3. - Certificado de circulación EUR1. Certificado de circulación EUR2.
 4. - Otros.

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:
 1. - Método principal: valor de transacción.
 2. - Métodos secundarios.
 3. - Ajustes de valor en aduana.
4. Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea.
5. Documentos de declaración de valor en aduana:
 1. - DV1.
 2. - DV1 bis.

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

1. Importación. Despacho a libre práctica.
2. Despacho a consumo:
 1. - Conceptos.
 2. - Procedimiento de despacho de importación: Presentación de mercancías. Declaración sumaria. Depósito temporal. Declaración aduanera.
 3. - Procedimientos simplificados.
 4. - Otros tipos.
3. Exportación:
 1. - Declaración aduanera de exportación.
 2. - Procedimiento de despacho de exportación
4. Regímenes económicos y/o suspensivos: concepto, concesión y funcionamiento:
 1. - Depósito temporal.
 2. - Perfeccionamiento activo.
 3. - Perfeccionamiento pasivo.

4. - Admisión o importación temporal.
5. Tránsito: concepto, regulación legal y funcionamiento:
 1. - Tránsito comunitario externo.
 2. - Tránsito comunitario interno.
6. Depósitos y zonas francas:
 1. - Concepto de zona franca y de depósito franco.
 2. - Funcionamiento.
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:
 1. - Deuda aduanera de importación, de exportación.
 2. - Base imponible de los derechos.
 3. - Intereses.
4. Contracción y extinción de la deuda aduanera.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS.

1. Documento Único Administrativo, DUA:
 1. - Normativa.
 2. - Tipo de declaraciones.
2. Complimentación del DUA.
 1. - Formularios.
3. Presentación:
 1. - Plazo,
 2. - Presentación en papel,
 3. - Presentación por el sistema de transmisión electrónica de datos.
4. Documentos que deben presentarse junto al DUA.
 1. - comerciales,
 2. - seguro,
 3. - transporte,
 4. - certificados,
 5. - homologaciones y
 6. - otros.
5. Rectificación e invalidación de declaraciones.
6. Comprobación de las declaraciones.
7. Sistema estadístico, INTRASTAT:
 1. - La estadística en el comercio intracomunitario.
 2. - Aplicación. Normativa.
 3. - Tipo de declaraciones.
 4. - Formularios.
 5. - Operaciones sujetas.
 6. - Obligados estadísticos.
 7. - Umbrales estadísticos.
 8. - Complimentación.
 9. - Presentación.

10. - Sanciones.
8. Aplicación de Internet y del sistema de transmisión electrónica de datos:
 1. - En la solicitud de documentos.
 2. - En la emisión de documentos.
 3. - En la legalización de documentos.

UNIDAD FORMATIVA 3. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Consideraciones generales de fiscalidad internacional.
 1. - Obligaciones fiscales en las operaciones de compraventa internacional.
 2. - El mercado único europeo: comercio intracomunitario y con terceros países.
 3. - Fiscalidad en el país de destino.
 4. - Doble imposición internacional.
2. Conceptos básicos de los impuestos:
 1. - Hecho imponible.
 2. - Sujeto pasivo.
 3. - Base imponible.
 4. - Tipos impositivos.
 5. - Deuda.
3. Aplicaciones informáticas para la gestión fiscal de las operaciones de comercio internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR.

1. Conceptos básicos del IVA.
2. Tipos de operaciones sujetos a IVA.
3. El IVA en las operaciones intracomunitarias:
 1. - Hecho imponible.
 2. - Lugar de realización del hecho imponible.
 3. - Sujeto pasivo.
 4. - Operaciones no sujetas. Exenciones.
 5. - Base imponible.
 6. - Tipos impositivos.
 7. - Devengo.
 8. - Deducciones.
 9. - Esquema operativo.
 10. - Obligaciones y repercusiones fiscales para el vendedor.
 11. - Obligaciones y repercusiones fiscales para el comprador.
 12. - Normativa.
 13. - El IVA en la prestación de servicios intracomunitarios.
4. El IVA en las operaciones con terceros países: Importaciones.
 1. - Operaciones asimiladas a la importación.
 2. - Hecho imponible.
 3. - Lugar de realización del hecho imponible.
 4. - Sujeto pasivo.
 5. - Exenciones.
 6. - Base imponible.
 7. - Tipos impositivos.

- 8. - Devengo.
- 9. - Deducciones.
- 10. - Esquema operativo
- 11. - Elementos formales.
- 12. - Normativa.
- 13. - Liquidación del impuesto e inclusión en el DUA.
- 5. El IVA en las operaciones con terceros países: Exportaciones.
 - 1. - Concepto.
 - 2. - Exenciones.
 - 3. - Solicitud de devolución del IVA soportado.
 - 4. - Obligaciones formales y normativa.DUA.
- 6. El IVA en las operaciones especiales:
 - 1. - Ventas a distancia.
 - 2. - Operaciones triangulares.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTOS Y RÉGIMENES ESPECIALES.

- 1. Tipos de Impuestos Especiales.
- 2. Consideraciones generales sobre los impuestos especiales:
 - 1. - Hecho imponible.
 - 2. - Sujetos pasivos.
 - 3. - Supuestos de no sujeción. Exenciones.
 - 4. - Liquidación de impuestos e inclusión en documentación.
- 3. Gestión de los impuestos especiales a las operaciones de comercio exterior.
- 4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla
 - 1. - Consideraciones generales.
 - 2. - Tipos de tributos y operativa: Canarias y Ceuta y Melilla.

UNIDAD FORMATIVA 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.
 - 1. - Seguro de crédito a la exportación.
 - 2. - Seguro de la mercancía.
 - 3. - Seguro del transporte.
 - 4. - Seguro de responsabilidad civil.
 - 5. - Seguro de caución: garantías aduaneras y garantía de importador/exportador.
- 3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño.
- 4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro:
 - 1. - Elementos personales.
 - 2. - Elementos reales.
 - 3. - Elementos formales.
- 5. Derechos y obligaciones de las partes.
- 6. Tipos de pólizas.
 - 1. - Riesgos cubiertos y excluidos.
 - 2. - Pólizas flotantes en base a la declaración de valor.
- 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:
 1. - Seguro de cascos.
 2. - Seguro de mercancías.
 3. - Seguro de responsabilidad civil y de accidentes.
4. Transporte marítimo:
 1. - Características del contrato de seguro marítimo.
 2. - Intereses asegurables.
 3. - Pólizas.
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:
 1. - Plazos.
 2. - Normativa.
3. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos.
4. Previsiones a tomar en caso de siniestro:
 1. - Embarque marítimo
 2. - Embarque aéreo.
 3. - Embarque terrestres.
5. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista.

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

 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



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group