



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso



DURACIÓN:
600 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
1.495 €

Incluye materiales didácticos, titulación
y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School



Titulación

Titulación de Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso con 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que consiste expide la presente TITULACIÓN en
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD
SOCIAL
CORPORATIVA



EDUCA BUSINESS SCHOOL es una entidad formada por el conjunto de personas que se dedican a la enseñanza y a la formación de postgrado en el ámbito de los negocios y el comercio exterior. Su misión es proporcionar a los alumnos una formación de calidad y especializada en el ámbito de los negocios y el comercio exterior. Su objetivo es proporcionar a los alumnos una formación de calidad y especializada en el ámbito de los negocios y el comercio exterior. Su objetivo es proporcionar a los alumnos una formación de calidad y especializada en el ámbito de los negocios y el comercio exterior.

Descripción

Este Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso le ofrece una formación especializada en la materia. Si trabaja en el mundo del comercio y le gustaría especializarse en el área de comercio exterior adquiriendo además los conocimientos oportunos sobre derecho internacional este es su momento, con el Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso podrá conocer las técnicas oportunas para desarrollar esta labor de la mejor manera posible.

Objetivos



- Conocer el comercio internacional.
- Adquirir los referentes sobre el régimen jurídico español del comercio exterior.
- Aprender los conocimientos sobre la compraventa internacional.
- Aplicar diferentes vías de solución de controversia.
- 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.
- Determinar las características básicas de las sociedades y el régimen jurídico aplicable para distinguir las clases que existen.
- Realizar un acercamiento al Registro Mercantil como instrumento necesario para dar publicidad a los actos de las sociedades mercantiles.

A quién va dirigido

Este Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso está dirigido a cualquier profesional que desee especializarse en comercio exterior o tenga interés en ampliar sus conocimientos sobre derecho internacional.

Para qué te prepara

Este Master Internacional de Negocios con Rusia: Estudios Políticos, Culturales y Económicos del Mercado Ruso le prepara para conocer a fondo el entorno del comercio exterior, prestando atención a los diversos factores que influyen en él además de aprender todo lo referente sobre derecho internacional.

Salidas Laborales

Comercio exterior / Especialista en derecho internacional.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que hay
disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. 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

PARTE 2. DERECHO MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS SOCIEDADES MERCANTILES

1. Concepto y características de las sociedades mercantiles
2. El Empresario individual
3. Normas reguladoras del Derecho Mercantil
4. Clases de Sociedades por su objeto social
 - 1.- Sociedad civil
 - 2.- Sociedad Mercantil
5. Contrato de Sociedad mercantil
6. Constitución de la Sociedad
7. Personalidad jurídica
8. Nulidad de sociedades
9. Nacionalidad de las sociedades
10. Establecimientos mercantiles
11. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
2. Requisitos de constitución
3. Participaciones sociales
4. Órganos sociales: Junta y Administradores
5. Cuentas anuales
6. Modificaciones sociales
7. Modificaciones estructurales
8. Separación y exclusión de socios
9. Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
10. Sociedad unipersonal (SLU)
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
12. Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

1. Concepto y caracteres de las SA
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
 - 1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
 - 2.- Procedimientos de ampliación de capital
- 12. Reducción de capital social
 - 1.- Tipos de reducción de capital
- 13. Operación acordeón
- 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. SOCIEDADES ESPECIALES

- 1. Sociedad colectiva
- 2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
- 3. Comunidad de bienes
- 4. Sociedad civil
- 5. Agrupaciones de interés económico
- 6. Uniones temporales de empresas (UTE)
- 7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
 - 1.- Instituciones de inversión colectiva
 - 2.- Entidades de capital riesgo
- 8. Sociedades laborales
- 9. Fundaciones
- 10. Sociedades profesionales
- 11. Cooperativas
- 12. Sociedades Anónimas Deportivas
- 13. Otras
 - 1.- Asociación de cuentas en participación
 - 2.- Entidades de dinero electrónico
 - 3.- Empresas de servicios de inversión
 - 4.- Sociedades de garantía recíproca
 - 5.- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
 - 6.- Sociedades agrarias de transformación
- 14. Emprendedores

- 1.- Emprendedor de responsabilidad limitada
- 2.- Sociedad limitada de formación sucesiva
- 3.- Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL

- 1.Aproximación al Registro Mercantil
- 2.Organización y funciones
 - 1.- Organización
 - 2.- Funciones
- 3.Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
- 4.Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO CONCURSAL

- 1.Declaración de Concurso
- 2.Legitimación para la declaración de Concurso
- 3.Solicitud de concurso
 - 1.- Concurso voluntario
 - 2.- Concurso necesario
- 4.Competencia judicial para conocer los concursos
- 5.Auto de declaración de concurso
- 6.Acumulación de concursos
- 7.Administración concursal
 - 1.- Características de la administración concursal
 - 2.- Composición de la administración concursal
 - 3.- Nombramiento y aceptación de la administración concursal
 - 4.- Ejercicio de la administración concursal
 - 5.- Responsabilidad de los administración concursal
 - 6.- Informe de la administración concursal
- 8.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
- 9.Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
- 10.Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
- 11.Masa activa
- 12.Masa pasiva
- 13.Convenio concursal
- 14.Junta de acreedores
- 15.Aprobación judicial del convenio
- 16.Liquidación y pago a los acreedores

PARTE 3. LICITACIONES INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1. Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras Multilaterales.
2. Tipos de licitaciones
3. Principios de la licitación pública internacional.
4. Beneficios de la participación en licitaciones.
5. Licitaciones para contratos de
6. Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
7. Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
8. Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1. Detección y localización de licitaciones de interés.
2. Valoración de la licitación.
3. Estrategia de preparación de la propuesta.
4. Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL

1. Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
2. Preparación de la documentación del concurso.
3. Seguimiento de las ofertas consolidadas

PARTE 4. DIRECCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. La decisión de internacionalización de la empresa
2. Etapas del proceso de internacionalización
3. Las variables de marketing en la internacionalización de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL (I)

1. La organización de la empresa multinacional
2. Investigación comercial en el ámbito internacional
3. El riesgo de realizar inversiones en países extranjeros
4. El marketing segmentado
5. Factores incontrolables. Los entornos
6. Características de la empresa internacional con éxito
7. Misión del Marketing internacional
8. Elementos de plan de marketing internacional
9. Estrategias de marketing internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MARKETING INTERNACIONAL (II)

1. Política internacional de producto
2. Política internacional de distribución
3. Política internacional de comunicación
4. Política internacional de precio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL CÁLCULO DE VALORES Y TENDENCIAS DE MERCADO

1. Herramientas para el cálculo de valores estadísticos
2. Herramientas para el análisis de tendencias y series de datos
3. Hojas de cálculo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS 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 documentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 10. 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 11. 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 12. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

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

PARTE 5. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES EN 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.