

Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional + Titulación universitaria



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

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

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School 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

---



# 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.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 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

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



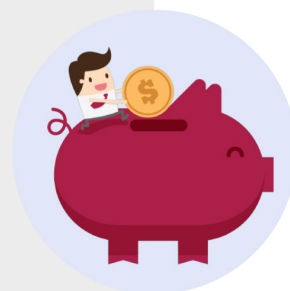
### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con 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 una 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. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Titulación Múltiple: - Titulación de Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional con 1500 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 - Titulación Universitaria en Derecho Internacional y Comercio Exterior con 5 Créditos Universitarios ECTS



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

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 Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXX/XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

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

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

## Descripción

El Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional es la puerta de acceso a un mundo lleno de oportunidades en un sector en pleno auge. En un contexto globalizado, el comercio internacional y la gestión empresarial requieren de profesionales capacitados para enfrentar desafíos complejos. A través de este máster, adquirirás un profundo conocimiento en áreas clave como el derecho internacional, la regulación del comercio en España, las sociedades mercantiles y las licitaciones internacionales. Desarrollarás habilidades para negociar contratos, gestionar operaciones de compraventa y comprender la fiscalidad de las transacciones internacionales. Además, te capacitarás en el uso de herramientas informáticas para analizar tendencias de mercado. La flexibilidad del formato online te permitirá avanzar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Conviértete en un experto demandado en el ámbito empresarial internacional y expande tus horizontes profesionales.

## Objetivos

- Comprender el derecho internacional privado en comercio internacional.
- Analizar los componentes clave del comercio internacional.
- Evaluar métodos de resolución de conflictos en comercio internacional.
- Identificar procesos de licitación internacional y su seguimiento.
- Aplicar técnicas de marketing en el comercio internacional.
- Gestionar medios de pago internacionales de manera efectiva.
- Implementar fiscalidad en operaciones de comercio internacional.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional está dirigido a profesionales y titulados del ámbito jurídico y empresarial que buscan profundizar en áreas como el comercio internacional, derecho mercantil, licitaciones y fiscalidad. Es ideal para aquellos interesados en la regulación de contratos internacionales, métodos de resolución de conflictos y estrategias de internacionalización empresarial.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Derecho y Gestión Empresarial Internacional te prepara para afrontar con éxito los desafíos del comercio internacional. Desarrollarás habilidades para negociar contratos y gestionar operaciones de compraventa en el ámbito global, además de adquirir conocimientos sobre fiscalidad y métodos de financiación internacionales. Aprenderás a manejar herramientas informáticas para analizar tendencias de mercado y a buscar y gestionar clientes y proveedores, optimizando así la internacionalización de empresas.

## Salidas laborales

---

- Asesor legal en derecho internacional y comercio exterior - Consultor en licitaciones internacionales - Gestor de contratos de compraventa internacional - Experto en métodos de resolución de conflictos comerciales - Director de negocios internacionales - Especialista en fiscalidad de operaciones internacionales - Responsable de marketing internacional - Analista de mercados globales

## 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. Aprobación judicial del convenio
15. 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.

