

**Máster en Internacionalización de Empresas y Comercio Exterior Global + 60  
Créditos ECTS**





Elige aprender en la escuela  
líder en formación online

# ÍNDICE

1 | Somos  
INESEM

2 | Alianza

3 | Rankings

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 INESEM

---

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Más de un

**90%**

tasa de  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales



Leaders driving change  
**Elige Inesem**

## ALIANZA INESEM Y UTAMED

---

**NESEM y UTAMED** se unen para liderar la transformación de la educación superior online.

INESEM Business School destaca como business school de referencia en formación online para profesionales, con especial énfasis en áreas como empresa, marketing, recursos humanos, tecnología y gestión empresarial. Su modelo formativo combina accesibilidad, innovación y un fuerte enfoque en el desarrollo de competencias.

UTAMED, desde su origen digital y su mirada Atlántico-Mediterránea, comparte esa visión orientada al futuro. Como universidad 100% online, apuesta por programas actualizados, multidisciplinares y adaptados a las demandas de un mercado global.

Esta alianza refuerza el puente entre la formación profesional y la formación universitaria, creando itinerarios integrados que permiten a los estudiantes avanzar en sus carreras con titulaciones avaladas académicamente y conectadas con el entorno laboral.

Ambas instituciones coinciden en ofrecer una experiencia educativa ágil, práctica y con fuerte base tecnológica, gracias a la novedosa metodología EDUCA LXP.



## RANKINGS DE INESEM

---

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---

### Relaciones institucionales



### Relaciones internacionales



### Accreditaciones y Certificaciones



## BY EDUCA EDTECH

---

Inesem 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.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

### 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 Inesem.

### 2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem 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

Inesem 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. 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



## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



## Máster en Internacionalización de Empresas y Comercio Exterior Global + 60 Créditos ECTS



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
60 ECTS

### Titulación

---

Titulación de Máster de Formación Permanente en Internacionalización de Empresas y Comercio Exterior Global con 1500 horas y 60 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.

**UTAMED**

**inesem**  
business school

**INESEM BUSINESS SCHOOL**  
**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ALTÁNTICO - MEDITERRÁNEO**

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

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

**NOMBRE DEL CURSO**  
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de UTAMED.  
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 ÁREA MANAGER  
La Dirección Académica

ISO 9001:2015  
ISO 27001:2017  
IQNET LTD

Con Sello de Consellos, Colegio Español del Comercio Económico y Social de la UNESCO (Diploma, Producción 4049)

## Descripción

El alto volumen de transacciones internacionales hace del comercio exterior una pieza clave en la economía mundial. Es un sector que ofrece multitud de oportunidades de crecimiento por eso es tan importante conocer el funcionamiento y el papel que tiene en la economía internacional. Con este Master aprenderás a seleccionar el medio de pago más adecuado en cada transacción, comprender los instrumentos de financiación de las operaciones de exportación e importación, identificar los tributos que inciden en operaciones de comercio exterior, así como conocer los fundamentos de la fiscalidad en las operaciones transfronterizas. Con INESEM vas a adquirir los conocimientos necesarios para poder trabajar en el comercio exterior y te dotaremos de las competencias imprescindibles para ejercer de ello.

## Objetivos

- Conocer los componentes y características del comercio internacional.
- Entender la empresa internacional como una oportunidad de negocio.
- Aprender los aspectos claves de la contratación internacional.
- Comprender las diferentes modalidades de financiación.
- Adquirir los conocimientos adecuados sobre la fiscalidad internacional y su planificación.
- Gestionar de forma eficiente la logística en la empresa.
- Conocer las tipologías de Incoterms y sus particularidades.

## Para qué te prepara

---

El Master en Internacionalización y Comercio Exterior está dirigido a universitarios que deseen desarrollar su actividad internacionalmente, a expertos que quieran optimizar estrategias empresariales y aplicar de forma adecuada la gestión administrativa de su empresa en el exterior. Orientado también a profesionales del sector que buscan especializarse en comercio internacional.

## A quién va dirigido

---

El Master en Internacionalización y Comercio Exterior te enseña la normativa que regula el comercio internacional para así poder conocer los distintos contratos que existen a nivel internacional, las modalidades de financiación, la planificación fiscal y la gestión de operaciones internacionales. Podrá identificar las oportunidades de negocio, evaluar los riesgos asociados y ser el mejor international business manager.

## Salidas laborales

---

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial con el Master en Internacionalización y Comercio Exterior. Trabaja como gerente de una multinacional tomando decisiones claves para garantizar el crecimiento económico en el mercado global, como asesor de empresas de comercio internacional o como operador de comercio internacional, entre otros muchos puestos más.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 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

### MÓDULO 2. ADMINISTRACIÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. 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 3. 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 4. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. 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 7. 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 8. 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 9. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

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

## MÓDULO 3. LA EMPRESA INTERNACIONAL

### 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. JOINT-VENTURES

1. Las alianzas comerciales o Joint-Ventures
2. Elaboración del acuerdo base de una Joint-Venture
3. La elección del socio
4. Formas de financiación
5. Aspectos fiscales a la hora de diseñar la operación
6. La terminación y salida de la Joint-Venture

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECONOCIMIENTO Y REGISTRO DE SOCIEDADES

1. Reconocimiento de empresas extranjeras
2. Marco normativo de la transferencia de la sede social
3. Concepto de sucursal
4. Concepto de filial
5. El concepto de la inversión extranjera

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. MODIFICACIONES ESTRUCTURALES

1. Introducción
2. Transformación de la sociedad
3. Adquisiciones y fusiones empresariales
4. Escisiones y cesiones
5. Management buy out & management buy in

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. AGRUPACIONES SOCIETARIAS

1. Agrupación de Interés Económico
2. Contrato de cuentas en participación
3. A la búsqueda de nuevos socios
4. Uniones temporales de empresa

5. Grupo de Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS

1. Documentos que integran las cuentas anuales
2. Balance consolidado
3. Cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas
4. Estado de cambios en el Patrimonio Neto Consolidado
5. Memoria Consolidada

MÓDULO 4. MODALIDADES DE FINANCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FORMAS DE PAGO EN TRANSACCIONES INTERNACIONALES

1. Tipología de los medios de pago
2. Factores influyentes para la elección de la forma de pago
3. Regulación del cheque para pagos internacionales
4. Regulación de transferencias bancarias para pagos internacionales
5. Regulación de las órdenes de pago documentarias
6. Regulación de los créditos documentarios
7. Proceso de gestión de la remesa bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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
4. Seguro de protección ante el riesgo de cambio de divisa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 5. FISCALIDAD INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO TRIBUTARIO INTERNACIONAL

1. Conceptos fundamentales del Derecho Tributario internacional
2. Fuentes del Derecho tributario internacional
3. Interpretación de los convenios entre países
4. Doble imposición

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS FISCALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Conceptos básicos de fiscalidad internacional
2. Fundamentos de los impuestos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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. Deducción del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPUESTOS Y RÉGIMENES FISCALES ESPECIALES

1. Impuestos Especiales Tipologías
2. Conceptos generales sobre los impuestos especiales:
3. Comercio exterior e impuestos especiales
4. Régimen fiscal especial de las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL, LUCHA CONTRA EL FRAUDE Y PARAÍDOS FISCALES

1. Elementos básicos
2. Derecho de la Unión Europea y su incidencia en la planificación fiscal
3. Lucha contra el fraude y los paraísos fiscales
4. Concepto de paraíso fiscal en la legislación española

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIDAS ANTIPARAÍSO

1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
2. Impuesto sobre el Valor Añadido
3. Impuesto sobre la Renta de No Residentes

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN INTERNACIONAL. ENTIDADES BÁSICAS

1. Entidades de personas
2. Entidades holding
3. Entidades de inversión

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FISCAL

1. Cláusula de intercambio de información
2. Límites a la obligación de intercambio de información
3. Secreto bancario y societario

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIDAS ANTIABUSO

1. Clasificación de las medidas antiabuso
2. Medidas antiabuso generales y específicas

## MÓDULO 6. PLANIFICACIÓN DEL RÉGIMEN FISCAL INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN FISCAL INTERNACIONAL. INTRODUCCIÓN

1. Introducción
2. La importancia de la Planificación Fiscal Internacional
3. Aspectos objetivos de la planificación fiscal internacional
4. Instrumentos en la Planificación Fiscal Internacional
5. Internacionalización de las inversiones
6. Objetivos de la Planificación Fiscal Internacional

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN FISCAL DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO

1. Introducción
2. Formas de ejecutar la internacionalización del negocio en el extranjero
3. Incentivo fiscal a la internacionalización de la empresa española
4. Tributación de las inversiones extranjeras
5. Estrategias para la optimización fiscal

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

1. Introducción
2. Fusiones intraeuropeas
3. Factores de índole fiscal que deben considerarse en las operaciones transfronterizas
4. Tipos básicos de transacciones que pueden encontrarse desde la perspectiva práctica tributaria española
5. Otras operaciones
6. Reestructuración con terceros países

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN FISCAL DEL TRUST

1. Origen y concepto del Trust
2. Requisitos y elementos necesarios del Trust
3. El Trust en el territorio español
4. Constitución del Trust
5. Rendimientos obtenidos por el Trust en el territorio español
6. Distribución de los beneficios residentes en España
7. Impuesto sobre el Patrimonio

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INSTRUMENTOS FINANCIEROS HÍBRIDOS

1. Razones para el uso de los híbridos financieros
2. Elementos para la caracterización e los híbridos como deuda o como fondos propios
3. La utilización de híbridos financieros en un contexto internacional
4. Los híbridos de España

## MÓDULO 7. GESTIÓN DE STOCK Y LOGÍSTICA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

1. Introducción
2. El flujo de bienes y servicios
3. El rol de la gestión logística en el servicio al cliente
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. La empresa sin fronteras
7. ¿Cómo optimizar el flujo de bienes y servicios?

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales zonas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL APROVISIONAMIENTO. CONCEPTO Y ESTRATEGIAS

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES DE INVENTARIO

1. Introducción
2. Costes de almacenamiento
3. Costes de lanzamiento del pedido
4. Costes de adquisición
5. Costes de ruptura de stock

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN DEL REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Modelos de gestión de inventarios
3. Nivel de servicio y stock de seguridad
4. Tamaño óptimo de pedidos
5. Reaprovisionamiento continuo: el punto de pedido
6. Reaprovisionamiento periódico

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Medida de los stocks
3. Clasificación de los materiales
4. Recuento de stocks

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Reaprovisionamiento con demanda programada

3. Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4. Aplicación de las técnicas "DRP"

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Simulación dinámica de sistemas
3. Características de los procesos reales
4. Elementos de un sistema dinámico
5. Simbología
6. Software de simulación de dinámica de sistemas
7. Aplicación de las técnicas de simulación
8. Otros modelos de negocio

#### MÓDULO 8. GESTIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Orígenes e historia
2. Regulación internacional
3. Aplicación de los términos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. INCOTERMS: GRUPO E

1. Introducción
2. EXW

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. INCOTERMS: GRUPO F

1. Introducción
2. FAS
3. FOB
4. FCA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. INCOTERMS: GRUPO C

1. Introducción
2. CFR
3. CIF
4. CPT
5. CIP

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. INCOTERMS: GRUPO D

1. Introducción
2. DAT
3. DAP
4. DDP

#### MÓDULO 9. PROYECTO FINAL

