



# Cursos Superiores

Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo



DURACIÓN	400
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

# Resumen

En la actualidad la expansión de las empresas hacia el exterior pasa por la necesidad de evolucionar y adaptarse a los nuevos cambios derivados de la nueva situación que plantean los cambios tecnológicos y las necesidades de los consumidores, donde el comercio, la administración y el análisis del riesgo internacional es fundamental para su correcto funcionamiento. Con el Curso de Economía Internacional y Desarrollo, profundizarás en los aspectos fundamentales para el adecuado comercio y gestión de la empresa globalizada, a través los principios que rigen su actividad y su control del riesgo. Con INESEM, desarrollarás las habilidades necesarias para comprender la actividad internacional de cualquier empresa y profundizar sobre su actividad diaria y el cumplimiento de objetivos

## A quién va dirigido

El Curso de Economía Internacional y Desarrollo se dirige a estudiantes y profesionales de cualquier sector que deseen obtener una formación especializada en el desarrollo de los fundamentos que rigen la administración del negocio internacional, a través del comercio aplicable y de los riesgos derivados de su gestión, aspectos clave para su correcto funcionamiento

# Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Saber los principios que rigen la actividad internacional de empresas, fundamentada en su comercio exterior.
- Analizar las operaciones internacionales, su regulación y las distintas modalidades de contrato.
- Comprender el desarrollo internacional a nivel de marketing.
- Desarrollar los fundamentos que establecen el negocio internacional y la búsqueda de clientes y proveedores.
- Aprender los tipos de riesgos que derivan de la gestión internacional y sus coberturas





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Curso de Economía Internacional y Desarrollo se establece con el objetivo de satisfacer la demanda formativa de un alumnado interesado en profundizar sobre la actividad internacional de cualquier empresa, a través de su administración general, los fundamentos del comercio internacional y su contratación, así como los aspectos derivados de la gestión de su riesgo, su seguridad o aspectos reguladores de su funcionamiento

### Salidas Laborales

Con la realización del Curso de Economía Internacional y Desarrollo analizarás los fundamentos que permiten el desarrollo de la gestión internacional de cualquier empresa, a través de su comercio y administración interna, con la que obtendrás las habilidades necesarias para desarrollar tu labor profesional como director del departamento de comercio exterior o como consultor económico

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo

Módulo 1. **Desarrollo del comercio internacional**

Módulo 2. **Administración en los negocios internacionales**

Módulo 3. **Análisis del riesgo internacional**

### Módulo 1. Desarrollo del comercio internacional

#### Unidad didáctica 1. Introducción al comercio internacional

---

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional

#### Unidad didáctica 2. Sujetos del comercio internacional

---

1. Introducción
2. El empresario individual y el ejercicio del comercio en Europa y en España
3. El empresario social
4. Las sociedades en España y en el extranjero
5. Cooperación y concentración entre sociedades
6. Incidencias en el derecho comunitario

#### Unidad didáctica 3. Organizaciones internacionales participantes en el comercio internacional

---

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

#### Unidad didáctica 4. Régimen jurídico español del comercio exterior

---

1. Marco normativo general del comercio exterior en España
2. Influencias de las disposiciones de la Unión Europea
3. Política comercial multilateral

#### Unidad didáctica 5. Determinación del régimen jurídico

---

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

#### Unidad didáctica 6. Bienes inmateriales y derecho de la competencia

---

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

#### Unidad didáctica 7. Distintas modalidades de contrato

---

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

## Unidad didáctica 8.

### Vías de solución de controversias

---

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

## 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.

## Análisis del riesgo internacional

### Unidad didáctica 1.

#### Mercado de divisas

---

1. Concepto del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio: Operaciones al contado y a plazo
5. El tipo de interés

### Unidad didáctica 2.

#### Análisis del riesgo del cambio

---

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El Seguro de cambio
3. Opciones sobre divisas
4. Futuros sobre divisas
5. Otros instrumentos de cobertura

### Unidad didáctica 3.

#### Análisis del riesgo de interés

---

1. Riesgo de interés y su cobertura
2. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo

### Unidad didáctica 4.

#### Otros riesgos y su cobertura

---

1. Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
2. Seguro de crédito a la exportación

### Unidad didáctica 5.

#### Operaciones de factoring y forfaiting

---

1. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring
3. Diferencias del factoring con el seguro a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Diferencias factoring y forfaiting
7. Diferencias del factoring con seguro de crédito a la exportación

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

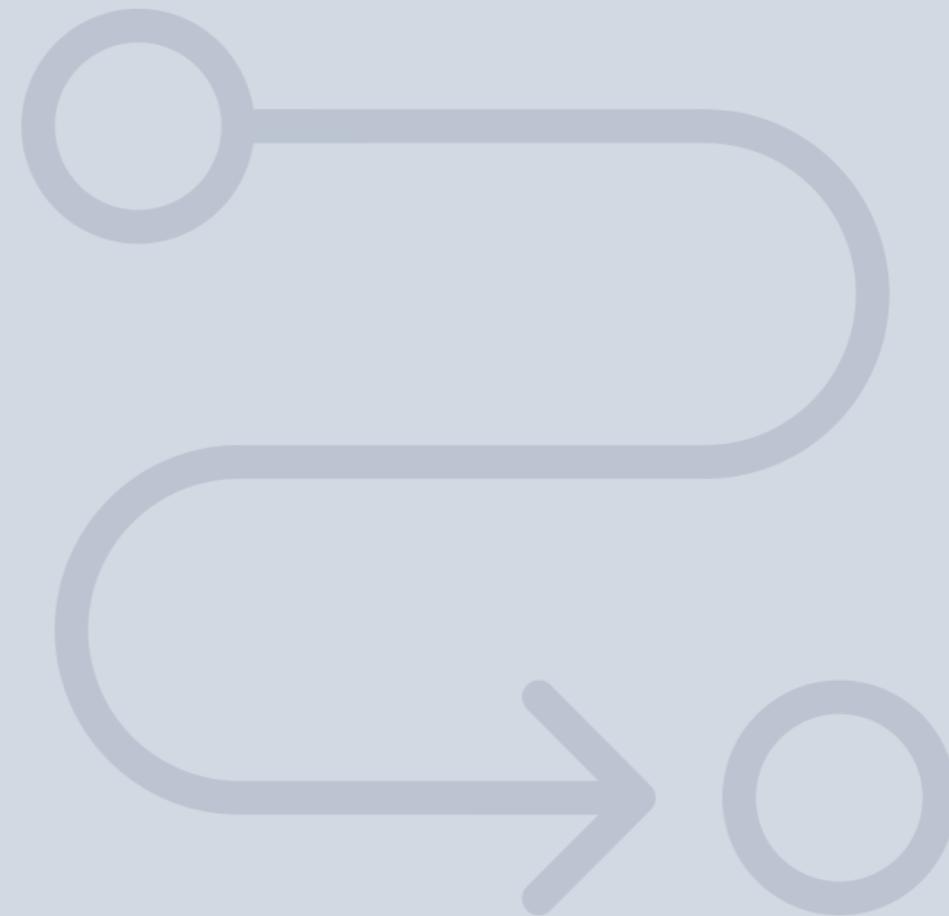
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%	<b>Beca desempleo</b>	Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.
15%	<b>Beca emprende</b>	Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.
10%	<b>Beca alumnos</b>	Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Cursos Superiores

Curso Superior de Economía Internacional y Desarrollo

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.