



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Máster en Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir Ineaf

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INEAF

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

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

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,
Elige INEAF



QS, sello de excelencia académica

INEAF: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INEAF

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

BY EDUCA EDTECH

INEAF 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 INEAF

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 INEAF.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **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

INEAF 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

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

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 intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Máster en Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Titulación Múltiple: Título Propio Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF) Instituto Europeo de Asesoría Fiscal Titulación Universitaria de Curso Superior Universitario en Asesoría Fiscal y Tributaria con 200 horas y 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia

Descripción

El mercado laboral demanda profesionales con conocimientos en el ámbito de los negocios internacionales que conozcan los mercados y las dinámicas clave para operar con éxito en los negocios y las relaciones económicas internacionales. El Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional está diseñado para formarte en el entendimiento y en el dominio de los instrumentos que se utilizan en el comercio exterior y de las estrategias empresariales globales.

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Objetivos

- Dirigir, operar y tomar decisiones estratégicas en la internacionalización de la empresa.
- Adquirir las competencias necesarias para desarrollar la gestión y operativa diaria del departamento internacional de una empresa.
- Aprender a desarrollar e implantar fórmulas innovadoras para abordar los mercados internacionales.
- Estudiar la Legislación Aduanera en la Unión europea.
- Aprender a liquidar y gestionar los principales impuestos de nuestro sistema tributario.
- Conocer los caracteres generales de las principales sociedades mercantiles.

A quién va dirigido

Dirigido a graduados en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Relaciones Internacionales, Derechos u otros estudios relacionados con la economía y la empresa que busquen especializarse en los negocios internacionales así como a profesionales en activo que busque completar y actualizar sus conocimientos en el ámbito empresarial y global.

Para qué te prepara

El Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional es un programa dirigido a la gestión integral de negocios internacionales, hace un recorrido por todas las áreas de la cadena de valor de la empresa para que los profesionales tengan una visión global y sean capaces de desarrollar estrategias de éxito que impulsen la ventaja competitiva de la empresa en los entornos profesionales.

Salidas laborales

- Asesor de empresas exportadoras. - Experto en administración y servicios de aduanas. - Experto en Comercio Internacional. - Profesional de finanzas para mercados internacionales.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. ANÁLISIS DEL RIESGO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto y función del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas: oferta y demanda de divisas
 1. - Oferta de divisas
 2. - Demanda de divisas
3. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
4. El tipo de cambio: operaciones al contado y a plazo
 1. - Sistemas de fijación
 2. - Factores determinantes
 3. - Variaciones
 4. - Operaciones al contado
 5. - Operaciones a plazo
5. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El seguro de cambio
 1. - Concepto y características
 2. - Formación de los cambios
 3. - Coste o rendimiento del seguro de cambio
3. Opciones sobre divisas
 1. - Concepto, características y aplicaciones
 2. - Cases de opciones
 3. - Determinación del precio de una opción
4. Futuros sobre divisas
5. Otros instrumentos de cobertura
6. Ejercicios Resueltos. Riesgo del Cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

1. Riesgo de interés y su cobertura
 1. - Cobertura CAP
 2. - Cobertura IRS
 3. - Cobertura COLLAR
 4. - Futuros en tipo de interés
 5. - Swaps de tipo de interés
2. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo
 1. - Búsqueda de información: Internet
 2. - Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas
 3. - Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos
3. Ejercicio Resuelto. SWAPS

4. Ejercicio Resuelto. COLLAR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
 1. - Riesgo comercial
 2. - Riesgo político
 3. - Riesgo extraordinario
 4. - Riesgo financiero
 5. - Otros riesgos
2. Seguros de crédito a la exportación
 1. - Concepto y características generales
 2. - Riesgos susceptibles de cobertura
 3. - Contratación del seguro
 4. - Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE y otras compañías
 5. - Clasificación de pólizas y coberturas
 6. - Normativa aplicable del 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 internacional
3. Diferencias del factoring con el seguro de crédito a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting internacional
6. Diferencias entre factoring y forfaiting
7. Diferencias del forfaiting con seguro de crédito a la exportación

MÓDULO 2. GESTIÓN ADUANERA Y FISCALIDAD EN EL COMERCIO EXTERIOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ADUANA Y EL ÁMBITO TERRITORIAL DE APLICACIÓN

1. Conceptos generales sobre Aduanas
 1. - Importación y Exportación
 2. - Sujetos intervinientes
2. El Arancel
 1. - El Arancel Aduanero Común
 2. - La Nomenclatura Combinada
 3. - El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
 4. - La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
3. El Origen Aduanero
 1. - Introducción: Aspectos Generales
 2. - El Origen de las Mercancías
 3. - Prueba de Origen
4. El Valor en Aduana
 1. - Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
5. INCOTERMS - Internacional Commerce Terms

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA LEGISLACIÓN ADUANERA EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Fuentes del Derecho
2. Prevalencia del Derecho Aduanero Europeo sobre el Interno
3. Ámbito de Aplicación del Código Aduanero de la Unión: el Territorio Aduanero de la Unión
4. La Política Común y los Acuerdos comerciales
 1. - La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
 2. - La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión
5. La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla
 1. - Islas Canarias
 2. - Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

1. La declaración sumaria de entrada
 1. - Declaraciones sustitutivas
 2. - Lugar y plazos de presentación
 3. - Obligados a presentar
 4. - Análisis de riesgos
 5. - Vigilancia aduanera y traslado al lugar apropiado
2. Presentación, descarga y examen de las mercancías
3. Depósito temporal de las mercancías
4. Inclusión de las mercancías
 1. - Declaración en Aduana: Elementos Personales y tipos de Configuración de la Declaración En Aduanas
5. Despacho centralizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES

1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
 1. - Art. 211 CAU: La Autorización
 2. - Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
 3. - Art 214 CAU: El registro
 4. - Art 220 CAU: Manipulaciones
 5. - Art 223 CAU: Mercancías equivalente
 6. - Art 215 CAU: Ultimación
2. Régimen de tránsito
3. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
 1. - Depósito Aduanero
 2. - Zonas Francas
4. Destinos especiales: importación temporal y destino final
 1. - Importación temporal
 2. - Destino final
5. Perfeccionamiento: activo y pasivo
 1. - Perfeccionamiento Activo
 2. - Perfeccionamiento Pasivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DESPACHO DE LA LIBRE PRÁCTICA

1. Regímenes a la libre práctica
2. Exención de derechos a la importación: mercancías de retorno y mercancías incluidas con anterioridad en el régimen de perfeccionamiento activo (Art. 205 CAU)
 1. - Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
 2. - Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
3. Justificación de la exención de los derechos a la importación
4. Exención del IVA a la importación en el régimen de libre práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTROL DE LAS MERCANCÍAS

1. Gestión de riesgos y controles aduaneros
2. La comprobación de las declaraciones aduaneras
3. Control posterior al levante
4. Conservación de datos y documentos
5. Otros controles aduaneros

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SALIDA DE LAS MERCANCÍAS DEL TERRITORIO ADUANERO

1. Formalidades de salida de las mercancías del tau
2. Exportación y reexportación de las mercancías
3. Declaración sumaria de salida
4. Notificación de reexportación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA DEUDA ADUANERA

1. El nacimiento de la deuda aduanera
2. Garantía de la deuda aduanera
3. Cálculo del importe de los derechos de importación o de exportación
4. Extinción de la deuda aduanera: pago, suspensión del plazo de pago, aplazamiento del pago
 1. - El pago
 2. - Suspensión del plazo del pago
 3. - Aplazamiento del pago
5. Devolución y condonación de los derechos

MÓDULO 3. DIRECCIÓN - ECONÓMICO FINANCIERA

UNIDAD FORMATIVA 1. DIRECCIÓN FINANCIERA: FUNDAMENTOS Y ESTRUCTURA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
 1. - Evolución de la dirección financiera
 2. - Objetivos de la dirección financiera
2. Tipos de Sociedades
 1. - Sociedades responsabilidad limitada
 2. - Sociedades anónimas
 3. - Sociedades especiales

3. El director financiero
 1. - La naturaleza y funciones del director financiero
 2. - El directivo
 3. - Decisiones del director financiero
 4. - Separación entre propiedad y dirección
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

1. Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
 1. - Tipos de fluctuaciones
 2. - Fases del ciclo
2. La inflación y los ciclos
 1. - La inflación
 2. - Relación entre inflación y ciclos económicos
3. Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
 1. - Tendencias y política económica
 2. - La devaluación
 3. - El mercado de divisas
4. Balanza de pagos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1. Capitalización simple
 1. - Las operaciones en régimen simplificado
2. Capitalización compuesta
3. Rentas
4. Préstamos
5. Empréstitos
6. Valores mobiliarios
 1. - Caracteres de una emisión de renta fija
 2. - Caracteres de una emisión de renta variable
7. Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

1. Valor temporal del dinero
2. Capitalización y descuento simples
3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
4. Valoración de rentas financieras
 1. - Análisis y aplicación del cálculo de rentas
 2. - Rentas constantes
 3. - Rentas Variables de progresión geométrica
 4. - Rentas variables en progresión aritmética
5. Tanto anual de equivalencia (TAE)
6. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

1. Dividendos y sus clases
 1. - ¿Qué es un dividendo?
 2. - Clases de dividendos
2. Relevancia de la política de dividendos
3. Dividendos e imperfecciones del mercado
4. Dividendos e impuestos
 1. - Tributación de los dividendos en el IRPF
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

1. Los fondos de inversión
 1. - El riesgo en los fondos de inversión
 2. - La rentabilidad de los fondos de inversión
 3. - Fiscalidad de los Fondos de Inversión
 4. - Ventajas e inconvenientes de invertir en Fondos de Inversión
 5. - Los productos financieros derivados
2. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
3. Fondos de inversión libre
4. Fondos de fondos de inversión libre
5. Fondos cotizados o ETF
6. Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARTERAS DE VALORES

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
 1. - El modelo de H. Markovitz
 2. - El modelo de Sharpe
2. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
3. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

UNIDAD FORMATIVA 2. DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

1. El funcionamiento de la empresa: decisiones de inversión y financiación
2. Decisiones financieras a corto plazo
3. La toma de decisiones: fases

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO

1. La gestión de la tesorería
 1. - Los pilares de la gestión de la tesorería
2. Estructura de las partidas a corto plazo
 1. - Activos corrientes
 2. - Pasivos corrientes
3. Gestión y análisis del crédito
 1. - Condiciones de venta

2. - Crédito necesario
3. - El límite de crédito y de riesgo
4. - El cobro
4. La entrada de nuevos clientes: recopilación de información

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO

1. Medios de cobro y pago: cheques, pagarés y letras de cambio
2. Coste de las operaciones de cobro y pago
 1. - Operaciones de descuento
3. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
 1. - Los préstamos bancarios a corto plazo
 2. - Pólizas de crédito
 3. - Los descubiertos
4. Ejemplo práctico. Coste de las políticas de cobro y pago

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

1. Estado de flujos de efectivo
 1. - Utilidad
 2. - Los flujos de efectivo de las actividades corrientes
 3. - Métodos
2. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
 1. - Fondo de maniobra y ratios a corto plazo
 2. - Periodos de cobro y pago
3. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
 1. - Factoring
 2. - Confirming
4. Seguro de crédito
 1. - Seguro de crédito a la exportación
 2. - Diferencias existentes entre el factoring y el seguro de crédito a la exportación

MÓDULO 4. ASESORÍA FISCAL Y TRIBUTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO

1. El tributo: Impuestos, Tasas y Contribuciones especiales
2. Hecho imponible: nacimiento de la obligación tributaria
3. Sujeto pasivo u obligado tributario
4. Determinación de la deuda tributaria
5. Contenidos de la deuda tributaria: Interés de demora y Recargos
6. Extinción de la deuda tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

1. Introducción al IRPF
2. Elementos del Impuesto: ámbito subjetivo, aspectos temporales y Hecho imponible
3. Rendimientos del Trabajo
4. Rendimientos de actividades económicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

1. Rendimientos de capital inmobiliario
2. Rendimientos de capital mobiliario
3. Ganancias y pérdidas patrimoniales
4. Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas
5. Liquidación del impuesto
6. Gestión del impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES GENERALES DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

1. Impuesto sobre el Patrimonio: Introducción
2. Cuestiones generales
 1. - Naturaleza y hecho imponible
 2. - Ámbito territorial
 3. - Devengo del Impuesto sobre el Patrimonio
 4. - Sujeto pasivo del Impuesto sobre el Patrimonio
3. Exenciones
4. Titularidad de los elementos patrimoniales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LIQUIDACIÓN Y GESTIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

1. Esquema de liquidación del Impuesto sobre el Patrimonio
2. Fase 1ª. Determinación de la base imponible (patrimonio neto)
 1. - Reglas específicas de valoración de los bienes y derechos
 2. - Cargas y deudas
 3. - Patrimonio Neto (base imponible)
3. Fase 2ª. Determinación de la base liquidable
4. Fase 3ª. Determinación de la cuota íntegra
 1. - Regla General
 2. - Regla especial: bienes y derechos exentos con progresividad
5. Fase 4ª. Determinación de la cuota resultante
 1. - Reducción por límite conjunto con el IRPF
 2. - Deducción por impuestos satisfechos en el extranjero
 3. - Bonificación de la cuota en Ceuta y Melilla
 4. - Bonificaciones autonómicas
6. Gestión del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
 1. - Operaciones interiores
 2. - Adquisiciones intracomunitarias
 3. - Importaciones
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. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del impuesto
12. Regímenes especiales
13. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Naturaleza y ámbito de aplicación del Impuesto sobre Sociedades
2. Hecho imponible
3. Sujeto pasivo
4. Base imponible
5. Período impositivo y devengo del Impuesto sobre Sociedades
6. Tipo impositivo
7. Bonificaciones y deducciones
8. Regímenes especiales. Empresas de reducida dimensión
9. Régimen especial de las fusiones y escisiones
10. Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero
11. Otros regímenes especiales
12. Gestión del Impuesto sobre Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES: NATURALEZA, OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

1. Normativa aplicable
2. Naturaleza y objeto
3. Ámbito territorial del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
 1. - Territorio Común y Comunidades Autónomas
 2. - Regímenes forales
 3. - Convenios Internacionales
 4. - Determinación de la Hacienda Territorial competente para la exacción de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SUCESIONES

1. Hecho imponible
2. Sujeto pasivo y responsables
3. Base imponible
 1. - Bienes del caudal relicto
 2. - Deducciones
 3. - Derechos de usufructo, uso y habitación
4. Base liquidable
 1. - Reducciones del Estado
 2. - Reducciones de las Comunidades Autónomas
5. Deuda tributaria
 1. - Tipo de gravamen
 2. - Cuota tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 10. DONACIONES

1. Hecho imponible
 1. - Adquisición de bienes y derechos por donación
 2. - Adquisición de bienes y derechos por cualquier otro negocio a título gratuito “inter vivos”
2. Sujeto pasivo
3. Base imponible
 1. - Valor real de los bienes donados
 2. - Cargas deducibles
 3. - Deudas deducibles
 4. - Donaciones de bienes de la sociedad conyugal
 5. - Comprobación de valores
4. Base liquidable
 1. - Reducciones de la normativa estatal
 2. - Reducciones de la normativa autonómica y de los territorios de derecho foral
5. Tipo de gravamen y cuota íntegra
6. La deuda tributaria: Cuota tributaria y cuota líquida
 1. - Determinación de la deuda tributaria en la legislación estatal
 2. - Determinación de la deuda tributaria en las Comunidades Autónomas
 3. - La deuda tributaria en los territorios forales
7. Devengo en la modalidad de donaciones
8. Acumulación de donaciones

MÓDULO 5. CONTABILIDAD Y CÁLCULO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN. LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS EN EL PLAN GENERAL CONTABLE

1. Matemáticas financieras en el PGC: Introducción
2. Normas de Valoración que precisan operaciones de cálculo financiero
3. Principales puntos a repasar del cálculo financiero

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO CONCEPTUAL. VALOR ACTUAL Y VALOR EN USO

1. Introducción: desarrollo del marco conceptual de la contabilidad
2. Coste histórico o coste
3. Valor Razonable
4. Valor neto realizable
5. Valor actual
6. Valor en uso
7. Coste de venta
8. Coste amortizado
9. Valor contable o en libros
10. Valor residual

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS FINANCIEROS. ACTIVOS FINANCIEROS

1. Introducción a los instrumentos financieros

2. Activos financieros
3. Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias
4. Activos a coste amortizado
5. Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto
6. Activos financieros a coste
7. Reclasificación de los activos financieros
8. Intereses y dividendo recibidos de los activos financieros
9. Baja de los estados financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PASIVOS FINANCIEROS

1. Pasivos financieros
2. Pasivos financieros a coste amortizado
3. Pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias
4. Reclasificación y baja de pasivos financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS

1. El Arrendamiento
2. Arrendamiento Financiero (Leasing)
3. Arrendamiento Operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROVISIONES

1. Provisiones: Introducción
2. Reconocimiento
3. Valoración
4. Tipos de provisiones

MÓDULO 6. DERECHO DE SOCIEDADES

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

Ver en la web



- 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. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

- 1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 - 1. - Necesidades y tendencias
 - 2. - Fuentes de búsqueda
 - 3. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 - 4. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 - 5. - Los mapas mentales
 - 6. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
 - 7. - El pensamiento irradiante
- 2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
- 3. Análisis del entorno de la empresa
 - 1. - Elección de las fuentes de información
 - 2. - La segmentación del mercado
 - 3. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
 - 4. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
 - 5. - Clientes potenciales
 - 6. - Canales de distribución
 - 7. - Proveedores
 - 8. - Competencia
 - 9. - Barreras de entrada
- 4. Análisis de decisiones previas
 - 1. - Objetivos y metas
 - 2. - Misión del negocio
 - 3. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
- 5. Plan de acción
 - 1. - Previsión de necesidades de inversión
 - 2. - La diferenciación el producto
 - 3. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
 - 4. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
 - 5. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
 1. - Fundamentos de marketing
 2. - Variables del marketing-mix
2. Determinación de la cartera de productos
 1. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsible
 2. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
 3. - Sistemas de producción
 4. - Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
 1. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
 2. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
 1. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
 2. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
 3. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
 4. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
 1. - Público objetivo y diferenciación del producto
 2. - Entorno competitivo y misión de la empresa
 3. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
 4. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
 5. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
 6. - Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
 1. - Los clientes y su satisfacción
 2. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
 3. - Medición del grado de satisfacción del cliente
 4. - El perfil del cliente satisfecho

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS

1. Características y funciones de los presupuestos
 1. - De inversiones
 2. - Operativo
 3. - De ventas
 4. - De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
 1. - Principales fuentes de financiación
 2. - Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
 1. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
 1. - Activo
 2. - Pasivo

3. - Patrimonio Neto
4. - Circulante
5. - Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
 1. - Balance
 2. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias
 3. - Tesorería
 4. - Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
 1. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
 2. - Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
 1. - Recursos económicos propios
 2. - Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
 1. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
 2. - Construcción del mapa de procesos
 3. - Asignación de procesos clave a sus responsables
 4. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
 5. - La automatización y sistematización de procesos
 6. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
 7. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
 1. - La división funcional
 2. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
 3. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
 1. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
 2. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
 1. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
 2. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
 3. - La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 9. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
 1. - Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
 1. - Equilibrio total

2. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
3. - Situación de insolvencia
4. - Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
 1. - El Valor Actual Neto (VAN)
 2. - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
 3. - Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
 1. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

1. Finalidad del Plan de Negocio
 1. - Investigación y desarrollo de una iniciativa empresarial
 2. - Focalización de la atención en un tipo de negocio concreto
 3. - Identificación de barreras de entrada y salida
2. Previsión y planificación económica
 1. - Definición de una estrategia viable
3. La búsqueda de financiación
 1. - Materialización de la idea de negocio en una realidad
4. Presentación del plan de negocio y sus fases
 1. - Definición del perfil del mercado, análisis y pronóstico de demanda, competidores, proveedores y estrategias de comercialización
 2. - Estudio técnico de los procesos que conforman el negocio
 3. - Coste de la inversión: activos fijos o tangibles e intangibles y capital de trabajo realizable, disponible y exigible
 4. - Análisis de los ingresos y gastos como flujo de caja y cuenta de resultados previsible
 5. - Estudio financiero de la rentabilidad y factibilidad del negocio
5. Instrumentos de edición y presentación de la información
 1. - Aspectos formales del documento
 2. - Elección del tipo de soporte de la información
6. Presentación y divulgación del Plan de Negocio a terceros
 1. - Entidades, organismos y colectivos de interés para la presentación de la empresa
 2. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio
7. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 11. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

1. Trámites de constitución según la forma jurídica
 1. - El profesional autónomo
 2. - La sociedad unipersonal
 3. - La sociedad civil
 4. - La comunidad de bienes
 5. - Las sociedades mercantiles
 6. - Sociedades Laborales
 7. - La Sociedad Cooperativa
2. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
 1. - Trámites según régimen aplicable

3. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
4. Los registros de propiedad y sus funciones
 1. - La organización del registro
 2. - Procedimiento registral
5. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
6. Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

MÓDULO 7. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INSTALACIONES

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de un emplazamiento
3. Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
4. Análisis de la Localización
5. Tendencias en Localización
6. Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
7. La función de Mantenimiento
8. Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Benchmarking y la Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

1. Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

1. Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
2. Gráficos o diagramas de Gantt
3. Gráficos de redes: PERT/CPM

Solicita información sin compromiso

iMatricularme 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



INEAF
BUSINESS SCHOOL



INEAF
BUSINESS SCHOOL



By
EDUCA EDTECH
Group