

Máster en Negocios Internacionales y Comercio Global + 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 Negocios Internacionales y Comercio Global + Titulación universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Negocios Internacionales y Comercio Global 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 de Asesoría Fiscal y Tributaria con 200 horas y 8 ECTS Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija



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-XXXXXX.

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 Consejería de Economía y Empleo de la Región de Murcia. (Resolución 100/15)

Descripción

El Máster en Negocios Internacionales y Comercio Global es tu puerta de entrada a un mundo en constante expansión y evolución. En un escenario global donde las oportunidades y los desafíos del comercio internacional son cada vez más complejos, este máster ofrece una formación integral para afrontar con éxito este entorno dinámico. A través de módulos enfocados en el análisis del riesgo internacional, gestión aduanera, dirección económico-financiera y derecho societario, adquirirás las habilidades necesarias para tomar decisiones estratégicas informadas. En un sector en auge con alta demanda de profesionales capacitados, este programa te proporcionará el conocimiento y las herramientas para destacar en mercados globales. Con un enfoque práctico y flexible, podrás estudiar de forma remota y adaptar el aprendizaje a tus necesidades, convirtiéndote en un experto en comercio global y asegurando tu competitividad profesional.

Objetivos

- Adquirir habilidades para analizar el riesgo de cambio en mercados globales.
- Comprender la legislación aduanera en la Unión Europea.
- Desarrollar estrategias de cobertura para riesgos financieros.
- Evaluar el impacto de las políticas de dividendos en corporaciones.
- Implementar herramientas de gestión de tesorería a corto plazo.
- Optimizar decisiones fiscales a través del conocimiento tributario.
- Diseñar planes de negocio basados en análisis económico-financiero.

Para qué te prepara

El Máster en Negocios Internacionales y Comercio Global está diseñado para profesionales y titulados del sector interesados en profundizar y actualizar sus conocimientos. Este programa avanzado aborda el análisis del riesgo internacional, gestión aduanera, dirección económico-financiera, asesoría fiscal, contabilidad, derecho de sociedades y dirección de operaciones, preparando a los participantes para enfrentar desafíos globales complejos.

A quién va dirigido

El Máster en Negocios Internacionales y Comercio Global te prepara para enfrentar y gestionar con éxito los complejos desafíos del comercio global. Adquirirás habilidades para analizar riesgos internacionales, gestionar operaciones de factoring y forfaiting, y manejar eficientemente la tesorería. Además, estarás capacitado para optimizar la dirección financiera, comprender la legislación aduanera, y aplicar estrategias de marketing y planificación económico-financiera en entornos empresariales dinámicos y competitivos.

Salidas laborales

'- Consultor de comercio internacional - Director de operaciones globales - Analista de riesgos financieros - Especialista en aduanas y fiscalidad - Gerente de logística internacional - Asesor financiero en mercados globales - Responsable de expansión internacional - Jefe de planificación económica en multinacionales - Experto en estrategias de entrada al mercado exterior - Coordinador de proyectos de importación/exportación

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

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

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

