



master



Master en
**Dirección y Gestión del
Comercio Internacional
+ Titulación
Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master en **Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria

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

3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



Historia

Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	2195 €
CRÉDITOS ECTS	16
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Master Profesional

Titulación Múltiple:

- Título Propio Master en Dirección y Gestión del Comercio Internacional expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal(INEAF)
- Título Propio Universitario en Dirección-Económico Financiera Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Asesoría Fiscal y Tributaria Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”



INSTITUTO EUROPEO DE ASESORÍA FISCAL
como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación, en colaboración con el Instituto Europeo de
Estudios Empresariales (INESEM), EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO
NOMBRE DEL ALUMNO
con DNI: XXXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de
Nombre de la Acción Formativa
de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INEAF en la convocatoria de 20XX
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXX-XXXX
Con una calificación de SOBRESALIENTE
Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 05 de mes de año

Resumen

Conocer todas las múltiples variantes que permiten a las empresas a la hora de entablar relaciones económicas internacionales u operar con éxito en los negocios es un aspecto fundamental para las empresas que desean internacionalizar sus productos o servicios. El Master en Gestión del Comercio Internacional te convertirá en ese perfil que tanto demandan las grandes compañías para que puedas afrontar todos los retos profesionales con una formación cualificada.

A quién va dirigido

Los graduados en carreras relacionadas con las ciencias sociales como Administración y Dirección de Empresas, Economía, Derecho o Relaciones Internacionales son los principales interesados en el Máster en Gestión del Comercio Internacional, con una clara intencionalidad de especializar su trayectoria profesional.

Objetivos

Con el Master en ***Dirección y Gestión del Comercio Internacional + Titulación Universitaria*** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Liderar la toma de decisiones estratégicas de la empresa en cuanto a la internacionalización.
- Llevar a cabo el desarrollo de la gestión y la operativa diaria de cualquier departamento internacional de una compañía.
- Innovar en cuanto a la elección de fórmulas novedosas con las que afrontar la incursión de la empresa en los mercados internacionales.
- Estudiar el marco normativo sobre la legislación aduanera en el mercado económico europeo.
- Liquidar y realizar una gestión estratégica de los impuestos principales del sistema tributario nacional.
- Analizar las principales características de las sociedades mercantiles.



¿Y, después?

INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objeto de estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Máster en Gestión del Comercio Internacional está diseñado para que experimentes un recorrido formativo por toda y cada una de las áreas de la cadena de valor en la empresa para dotarte de una visión global que te permita desarrollar una estrategia exitosa en la internacionalización de las organizaciones consiguiendo una ventaja competitiva.

SALIDAS LABORALES

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

En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

metodología INEAF



Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.



Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

alumnos.ineaf.es

campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none">• Justificante de encontrarse en situación de desempleo <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none">• Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none">• Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none">• Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none">• Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.
20%	25%	15%	15%

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: formacion@ineaf.es

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



Temario

Master en **Dirección y Gestión del Comercio Internacional** + Titulación Universitaria



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Análisis del riesgo internacional

Módulo 2. Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

Módulo 3. Dirección - económico financiera

Módulo 4. Asesoría fiscal y tributaria

Módulo 5. Contabilidad y cálculo de los instrumentos financieros

Módulo 6. Derecho de sociedades

Módulo 7. Dirección de operaciones

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
3. - Oferta de divisas
4. - Demanda de divisas
5. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
6. El tipo de cambio: operaciones al contado y a plazo
7. - Sistemas de fijación
8. - Factores determinantes
9. - Variaciones
10. - Operaciones al contado
11. - Operaciones a plazo
12. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
2. - Riesgo comercial
3. - Riesgo político
4. - Riesgo extraordinario
5. - Riesgo financiero
6. - Otros riesgos
7. Seguros de crédito a la exportación
8. - Concepto y características generales
9. - Riesgos susceptibles de cobertura
10. - Contratación del seguro
11. - Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE y otras compañías
12. - Clasificación de pólizas y coberturas
13. - 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
2. - Importación y Exportación
3. - Sujetos intervinientes
4. El Arancel
5. - El Arancel Aduanero Común
6. - La Nomenclatura Combinada
7. - El Arancel Integrado de Aplicación (TARIC)
8. - La Clasificación Arancelaria de las Mercancías
9. El Origen Aduanero
10. - Introducción: Aspectos Generales
11. - El Origen de las Mercancías
12. - Prueba de Origen
13. El Valor en Aduana
14. - Métodos de Valoración: método principal o general y métodos subsidiarios o secundarios
15. 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
5. - La Política Comercial Autónoma: Política arancelaria, Regímenes comerciales y Medidas de defensa comercial
6. - La Política Comercial Convencional: Acuerdos Comerciales de la Unión
7. La Tributación exterior en Canarias, Ceuta y Melilla
8. - Islas Canarias
9. - Ceuta y Melilla

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

INTRODUCCIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN EL TERRITORIO ADUANERO DE LA UNIÓN (TAU)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

REGÍMENES ADUANEROS: REGÍMENES ESPECIALES

1. Introducción: Disposiciones comunes a los Regímenes aduaneros
2. - Art. 211 CAU: La Autorización
3. - Art 218 y 219 CAU: La Transferencia de derechos y la circulación de mercancías
4. - Art 214 CAU: El registro
5. - Art 220 CAU: Manipulaciones
6. - Art 223 CAU: Mercancías equivalente
7. - Art 215 CAU: Ultimación
8. Régimen de tránsito
9. Régimen de depósito: depósito aduanero y zonas francas
10. - Depósito Aduanero
11. - Zonas Francas
12. Destinos especiales: importación temporal y destino final
13. - Importación temporal
14. - Destino final
15. Perfeccionamiento: activo y pasivo
16. - Perfeccionamiento Activo
17. - 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)
3. - Mercancías de retorno (Art. 203 CAU)
4. - Mercancías incluidas con anterioridad en el Régimen de Perfeccionamiento Activo (Art. 205 CAU)
5. Justificación de la exención de los derechos a la importación
6. 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
5. - El pago
6. - Suspensión del plazo del pago
7. - Aplazamiento del pago
8. 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
2. - Evolución de la dirección financiera
3. - Objetivos de la dirección financiera
4. Tipos de Sociedades
5. - Sociedades responsabilidad limitada
6. - Sociedades anónimas
7. - Sociedades especiales
8. El director financiero
9. - La naturaleza y funciones del director financiero
10. - El directivo
11. - Decisiones del director financiero
12. - Separación entre propiedad y dirección
13. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1. Capitalización simple
2. - Las operaciones en régimen simplificado
3. Capitalización compuesta
4. Rentas
5. Préstamos
6. Empréstitos
7. Valores mobiliarios
8. - Caracteres de una emisión de renta fija
9. - Caracteres de una emisión de renta variable
10. 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
5. - Análisis y aplicación del cálculo de rentas
6. - Rentas constantes
7. - Rentas Variables de progresión geométrica
8. - Rentas variables en progresión aritmética
9. Tanto anual de equivalencia (TAE)
10. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CARTERAS DE VALORES

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
2. - El modelo de H. Markovitz
3. - El modelo de Sharpe
4. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
5. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
6. 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
2. - Los pilares de la gestión de la tesorería
3. Estructura de las partidas a corto plazo
4. - Activos corrientes
5. - Pasivos corrientes
6. Gestión y análisis del crédito
7. - Condiciones de venta
8. - Crédito necesario
9. - El límite de crédito y de riesgo
10. - El cobro
11. 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
3. - Operaciones de descuento
4. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
5. - Los préstamos bancarios a corto plazo
6. - Pólizas de crédito
7. - Los descubiertos
8. 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
2. - Utilidad
3. - Los flujos de efectivo de las actividades corrientes
4. - Métodos
5. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
6. - Fondo de maniobra y ratios a corto plazo
7. - Periodos de cobro y pago
8. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
9. - Factoring
10. - Confirming
11. Seguro de crédito
12. - Seguro de crédito a la exportación
13. - 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
3. - Naturaleza y hecho imponible
4. - Ámbito territorial
5. - Devengo del Impuesto sobre el Patrimonio
6. - Sujeto pasivo del Impuesto sobre el Patrimonio
7. Exenciones
8. 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)
3. - Reglas específicas de valoración de los bienes y derechos
4. - Cargas y deudas
5. - Patrimonio Neto (base imponible)
6. Fase 2ª. Determinación de la base liquidable
7. Fase 3ª. Determinación de la cuota íntegra
8. - Regla General
9. - Regla especial: bienes y derechos exentos con progresividad
10. Fase 4ª. Determinación de la cuota resultante
11. - Reducción por límite conjunto con el IRPF
12. - Dedución por impuestos satisfechos en el extranjero
13. - Bonificación de la cuota en Ceuta y Melilla
14. - Bonificaciones autonómicas
15. Gestión del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. - Operaciones interiores
4. - Adquisiciones intracomunitarias
5. - Importaciones
6. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
7. Lugar de realización del hecho imponible
8. Devengo del impuesto
9. Sujetos pasivos
10. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
11. Base imponible
12. Tipos de Gravamen
13. Dedución del impuesto
14. Gestión del impuesto
15. Regímenes especiales
16. 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
4. - Territorio Común y Comunidades Autónomas
5. - Regímenes forales
6. - Convenios Internacionales
7. - 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
4. - Bienes del caudal relicto
5. - Deduciones
6. - Derechos de usufructo, uso y habitación
7. Base liquidable
8. - Reducciones del Estado
9. - Reducciones de las Comunidades Autónomas
10. Deuda tributaria
11. - Tipo de gravamen
12. - Cuota tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

DONACIONES

1. Hecho imponible
2. - Adquisición de bienes y derechos por donación
3. - Adquisición de bienes y derechos por cualquier otro negocio a título gratuito "inter vivos"
4. Sujeto pasivo
5. Base imponible
6. - Valor real de los bienes donados
7. - Cargas deducibles
8. - Deudas deducibles
9. - Donaciones de bienes de la sociedad conyugal
10. - Comprobación de valores
11. Base liquidable
12. - Reducciones de la normativa estatal
13. - Reducciones de la normativa autonómica y de los territorios de derecho foral
14. Tipo de gravamen y cuota íntegra
15. La deuda tributaria: Cuota tributaria y cuota líquida
16. - Determinación de la deuda tributaria en la legislación estatal
17. - Determinación de la deuda tributaria en las Comunidades Autónomas
18. - La deuda tributaria en los territorios forales
19. Devengo en la modalidad de donaciones
20. 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
5. - Sociedad civil
6. - Sociedad Mercantil
7. Contrato de Sociedad mercantil
8. Constitución de la Sociedad
9. Personalidad jurídica
10. Nulidad de sociedades
11. Nacionalidad de las sociedades
12. Establecimientos mercantiles
13. 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
12. - Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
13. - Procedimientos de ampliación de capital
14. Reducción de capital social
15. - Tipos de reducción de capital
16. Operación acordeón
17. Modificación de estatutos
18. Cuentas anuales
19. Órganos sociales: Junta General

20. Órganos de administración
21. Disolución
22. Liquidación y extinción
23. Sociedad unipersonal (SAU)
24. 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
8. - Instituciones de inversión colectiva
9. - Entidades de capital riesgo
10. Sociedades laborales
11. Fundaciones
12. Sociedades profesionales
13. Cooperativas
14. Sociedades Anónimas Deportivas
15. Otras
16. - Asociación de cuentas en participación
17. - Entidades de dinero electrónico
18. - Empresas de servicios de inversión
19. - Sociedades de garantía recíproca

20. - Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
21. - Sociedades agrarias de transformación
22. Emprendedores
23. - Emprendedor de responsabilidad limitada
24. - Sociedad limitada de formación sucesiva
25. - Incentivos en materia fiscal y laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. - Necesidades y tendencias
3. - Fuentes de búsqueda
4. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
5. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
6. - Los mapas mentales
7. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
8. - El pensamiento irradiante
9. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
10. Análisis del entorno de la empresa
11. - Elección de las fuentes de información
12. - La segmentación del mercado
13. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
14. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
15. - Clientes potenciales
16. - Canales de distribución
17. - Proveedores
18. - Competencia
19. - Barreras de entrada

20. Análisis de decisiones previas
21. - Objetivos y metas
22. - Misión del negocio
23. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
24. Plan de acción
25. - Previsión de necesidades de inversión
26. - La diferenciación el producto
27. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
28. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
29. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
2. - Fundamentos de marketing
3. - Variables del marketing-mix
4. Determinación de la cartera de productos
5. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
6. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
7. - Sistemas de producción
8. - Ciclo de vida del producto
9. Gestión estratégica de precios
10. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
11. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
12. Canales de comercialización
13. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
14. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
15. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
16. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
17. Comunicación e imagen de negocio
18. - Público objetivo y diferenciación del producto
19. - Entorno competitivo y misión de la empresa

20. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
21. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
22. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
23. - Elección del tipo de soporte
24. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
25. - Los clientes y su satisfacción
26. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
27. - Medición del grado de satisfacción del cliente
28. - 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
2. - De inversiones
3. - Operativo
4. - De ventas
5. - De compras y aprovisionamiento
6. El presupuesto financiero
7. - Principales fuentes de financiación
8. - Criterios de selección
9. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
10. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
11. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
12. - Activo
13. - Pasivo
14. - Patrimonio Neto
15. - Circulante
16. - Inmovilizado
17. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
18. - Balance
19. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias

20. - Tesorería
21. - Patrimonio Neto
22. Memoria
23. 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
2. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
3. - Recursos humanos: perfiles profesionales
4. Sistemas: planificación, organización, información y control
5. Recursos económicos propios y ajenos
6. - Recursos económicos propios
7. - Recursos económicos ajenos
8. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
9. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
10. - Construcción del mapa de procesos
11. - Asignación de procesos clave a sus responsables
12. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
13. - La automatización y sistematización de procesos
14. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
15. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
16. La estructura organizativa de la empresa
17. - La división funcional
18. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
19. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa

20. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
21. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
22. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
23. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
24. Control de gestión de la empresa
25. Identificación de áreas críticas
26. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
27. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
28. - 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
2. - Cálculo e interpretación de ratios
3. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
4. - Equilibrio total
5. - Equilibrio normal o estabilidad financiera
6. - Situación de insolvencia
7. - Punto de equilibrio financiero
8. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
9. - El Valor Actual Neto (VAN)
10. - Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
11. - Interpretación y cálculo
12. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
13. - La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
14. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA

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

20. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio

21. 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
2. - El profesional autónomo
3. - La sociedad unipersonal
4. - La sociedad civil
5. - La comunidad de bienes
6. - Las sociedades mercantiles
7. - Sociedades Laborales
8. - La Sociedad Cooperativa
9. La seguridad social: Altas, bajas, inscripción de la empresa, cese de trabajadores
10. - Trámites según régimen aplicable
11. Organismos públicos relacionados con la constitución, puesta en marcha y modificación de las circunstancias jurídicas de empresas
12. Los registros de propiedad y sus funciones
13. - La organización del registro
14. - Procedimiento registral
15. Los seguros de responsabilidad civil en empresas
16. 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 Bechmarkin 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

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

