



CURSO



Curso Experto en **Tributación Interior y Exterior**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Curso Experto en **Tributación Interior y Exterior**

1. Historia
2. Titulación Curso Experto en Tributación Interior y Exterior

[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.



Curso Experto en Tributación Interior y Exterior

DURACIÓN	350 H
PRECIO	975 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Experto

- Titulación de Experto en Tributación Interior y Exterior expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."



Resumen

Las administraciones públicas suelen ejercer cierta presión a muchas empresas en el ámbito legal y fiscal. Contar con perfiles cualificados y especializados es para las empresas una necesidad real, por lo que el curso de Tributación Interior y Exterior es un curso ideal para formar profesionales capaces de resolver esta problemática actual.

A quién va dirigido

El curso en Tributación Interior y Exterior va dirigido a estudiantes y graduados, ya sean universitarios o de formación profesional, de las ramas de administración y dirección de empresas, finanzas y relacionados; así como a profesionales con experiencia que deseen ampliar y conocimientos y enriquecerse profesionalmente.

Objetivos

Con el Curso Experto en ***Tributación Interior y Exterior*** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Estudiar los principales fundamentos de las sociedades mercantiles
- Analizar los diversos impuestos y su diferenciación respecto a su naturaleza
- Conocer los recursos necesarios y trámites generales para la puesta en funcionamiento de una empresa
- Comprender el Arancel Aduanero Común y las normas que regulan los tipos arancelarios como la Nomenclatura Combinada y el TARIC
- Entender la normativa de entrada, salida y control de mercancía en aduanas



¿Y, después?

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El curso de Tributación Interior y Exterior es una formación que prepara a los alumnos para que desarrollen un perfil polivalente y resolutivo. El curso está compuesto por tres módulos diferentes a partir de los cuales los alumnos se formarán en los planes de empresas y su viabilidad, en la gestión y liquidación de impuestos, y en la gestión aduanera, importante si la empresa opera en mercados internacionales.

SALIDAS LABORALES

- Experto en Impuesto Sobre el Valor Añadido. -
Experto en gestión de Sociedades. - Experto en
Gestión Aduanera y Comercio Exterior.

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 objetode 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.

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.

BECA DESEMPLEADOS Y ESTUDIANTES	BECA ANTIGUOS ALUMNOS	BECA AUTÓNOMOS	BECA FORMATIVA DE COLABORACIÓN
Para aquellos que se encuentre en situación de desempleo o estén cursando estudios y decidan invertir su tiempo en actualizar sus conocimientos o reorientar su carrera profesional.	Queremos que sigas formándote con nosotros, por ello INEAF te ofrece un 20% dto. en todo nuestro catálogo y te garantiza la beca en los programas Máster.	Valoramos a aquellos que inician su propia aventura empresarial y ven en la formación un valor añadido a sus servicios. INEAF ofrece a los autónomos una beca del 15% dto.	Colaboradores y personal asociado. Tanto por ciento de beca acordado en función del convenio de colaboración.
Documentación a aportar: • Justificante de encontrarse en situación de desempleo • Documentación que acredite la situación de estudiante	Documentación a aportar: • No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	Documentación a aportar: • Copia del último recibo de autónomo	Documentación a aportar: • Consulta información sobre el convenio de colaboración
20%	20%	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 at a wooden desk in a library or office setting. They are looking towards the camera. The background shows bookshelves filled with books. The text is overlaid on the image.

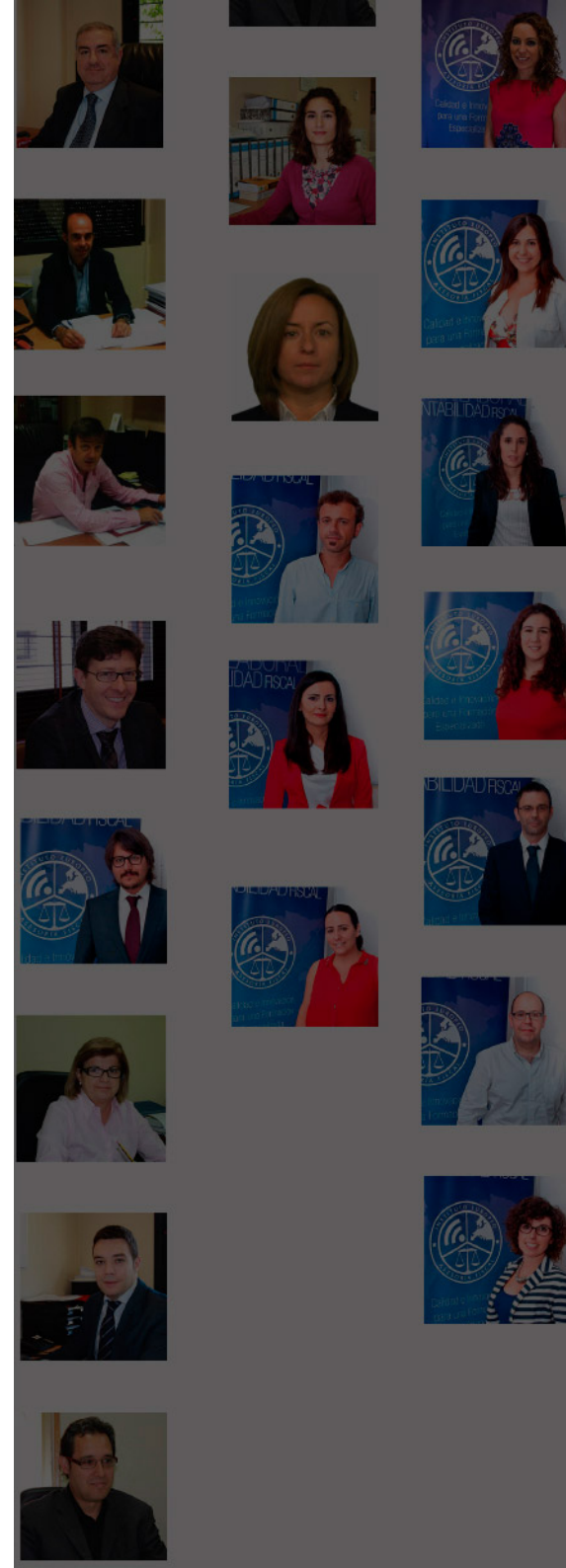
"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

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 seccion Claustro docente de nuestra web desde
aquí



Temario

Curso Experto en **Tributación Interior y Exterior**



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Impuesto sobre el valor añadido (iva)

Módulo 2. Derecho de sociedades

Módulo 3. Gestión aduanera y fiscalidad en el comercio exterior

Módulo 1.
Impuesto sobre el valor añadido (iva)

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
EL SISTEMA COMÚN DEL IVA: NATURALEZA Y FUNCIONAMIENTO

- 1. Naturaleza del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- 2. Videotutorial: Funcionamiento general del Impuesto IVA
- 3. Esquema general del IVA
- 4. Principales fuentes del derecho en el IVA
- 5. El IVA y la Directiva 2006/112 CE (antes Sexta Directiva)
- 6. Delimitación con el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. El ámbito de aplicación material: Sujeción y no sujeción al Impuesto
- 2. - Sujeción al IVA
- 3. - Operaciones no sujetas a IVA
- 4. El ámbito de aplicación territorial del IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
HECHO IMPONIBLE DEL IVA

- 1. Introducción: Los elementos del hecho imponible
- 2. Entregas de bienes
- 3. El autoconsumo de bienes
- 4. - Autoconsumo externo
- 5. - Autoconsumo interno
- 6. Prestaciones de servicios
- 7. Adquisiciones intracomunitarias
- 8. - Acuerdo de venta de bienes en consigna
- 9. - Ventas a distancia
- 10. Importaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
EXENCIONES DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Disposiciones generales
- 2. Exenciones aplicables a ciertas actividades de interés general: sanitarias, educativas, sociales, culturales, deportivas, financieras e inmobiliarias
- 3. - Exenciones sanitarias
- 4. - Exenciones educativas
- 5. - Exenciones sociales, culturales y deportivas
- 6. - Exenciones financieras
- 7. - Exenciones inmobiliarias
- 8. Exenciones relativas a otras actividades
- 9. Exenciones técnicas
- 10. Exenciones relacionadas con las operaciones intracomunitarias
- 11. - Exenciones de las entregas de bienes
- 12. - Exención de las adquisiciones intracomunitarias de bienes
- 13. - Exenciones de determinadas prestaciones de transporte
- 14. - Exenciones relativas a las importaciones
- 15. - Exenciones relativas a las exportaciones
- 16. - Exenciones relativas a los transportes internacionales
- 17. - Operaciones asimiladas a las exportaciones
- 18. Exenciones de las prestaciones de servicios realizadas por intermediarios
- 19. Exenciones de las operaciones vinculadas al tráfico internacional de bienes
- 20. Videotutorial: Resumen exenciones en el IVA

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

LUGAR DE REALIZACIÓN DEL HECHO IMPONIBLE

- 1. Introducción: La aplicación de las reglas generales y especiales
- 2. Localización del hecho imponible de las entregas de bienes
- 3. - Entregas de bienes sin transporte
- 4. - Entregas de bienes con transporte
- 5. - Entregas de bienes a bordo de un buque, un avión o un tren
- 6. - Entregas de bienes a través de los sistemas de distribución
- 7. - Localización de las entregas de las entregas de bienes inmuebles
- 8. Localización del hecho imponible de las prestaciones de servicios
- 9. - Regla general
- 10. - Disposiciones especiales
- 11. - Regla de utilización efectiva
- 12. Localización del hecho imponible en las adquisiciones intracomunitarias
- 13. Localización del hecho imponible de las importaciones de bienes

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

SUJETO PASIVO DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. El sujeto pasivo y los responsables en las operaciones interiores
- 2. Videotutorial: La inversión del sujeto pasivo
- 3. Supuestos especiales: Comunidades de bienes y otras entidades del artículo 35 (35.4) de la Ley General Tributaria
- 4. Responsables del Impuesto
- 5. Obligaciones materiales del sujeto pasivo
- 6. - La repercusión del Impuesto
- 7. - Obligación de pago
- 8. Obligaciones formales del sujeto pasivo
- 9. Obligaciones relativas a determinadas operaciones de importación y de exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

DEVENGO Y EXIGIBILIDAD DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Disposiciones generales
- 2. Devengo en las entregas de bienes y prestaciones de servicios
- 3. - Reglas especiales
- 4. Devengo en las adquisiciones intracomunitarias de bienes
- 5. Devengo en las importaciones de bienes

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LA BASE IMPONIBLE EN EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Definición y reglas generales
- 2. Métodos de determinación de la base imponible
- 3. Fijación provisional de la base imponible
- 4. Entregas de bienes y prestaciones de servicios: Conceptos incluidos y excluidos de la base imponible
- 5. Base imponible en las adquisiciones intracomunitarias de bienes
- 6. Base imponible en las importaciones de bienes
- 7. Reglas específicas de fijación de la base imponible. El Autoconsumo
- 8. Base imponible en las operaciones entre partes vinculadas
- 9. Otras operaciones (comisión de venta; comisión de compra; mediación en nombre propio)
- 10. La modificación de la base imponible
- 11. - Devoluciones
- 12. - Descuentos y bonificaciones posteriores a la operación
- 13. - Resolución de operaciones y modificaciones del precio pactado
- 14. - Impago de la contraprestación

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

LOS TIPOS IMPOSITIVOS DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Aplicación de los tipos
- 2. Estructura y niveles de los tipos: general, reducido y superreducido
- 3. - Tipo general
- 4. - Tipos reducidos
- 5. - Disposiciones especiales
- 6. Obligaciones formales: Facturación y contabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

DEDUCCIONES Y DEVOLUCIONES DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Reglas generales
- 2. - Nacimiento, alcance y ejercicio del derecho a deducir
- 3. - Condiciones para ejercer el derecho a deducir: Requisitos subjetivos y formales
- 4. - Exclusión y limitaciones del derecho a la deducción
- 5. - Caducidad del derecho a deducir
- 6. Reglas especiales
- 7. - Videotutorial: Aplicación de la regla de prorata
- 8. - Regularización de las deducciones (bienes de inversión)
- 9. - La rectificación de las deducciones
- 10. Devoluciones
- 11. - Procedimiento general
- 12. - El régimen de devolución mensual
- 13. - La devolución de IVA soportado en otros Estados miembros
- 14. - Otras devoluciones

UNIDAD DIDÁCTICA 11.

OBLIGACIONES FORMALES DEL SUJETO PASIVO DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Obligaciones formales del sujeto pasivo
- 2. - Facturación
- 3. - Libros Registro / Contabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 12.

LA GESTIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Declaraciones censales (obligados; modelo; contenido)
- 2. Autoliquidaciones (modelos, plazos lugar de presentación)
- 3. Videotutorial: Supuesto práctico modelo 303
- 4. Declaraciones informativas (modelos 390, 349 y 347)
- 5. Nombramiento de representante
- 6. Infracciones y sanciones

UNIDAD DIDÁCTICA 13.

REGÍMENES ESPECIALES DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Régimen especial de las PYMES
- 2. - Ámbito de aplicación del régimen simplificado
- 3. - Renuncia al régimen simplificado
- 4. - Contenido del régimen simplificado
- 5. - Videotutorial: Determinación del importe a ingresar o a devolver en régimen simplificado
- 6. - Esquema de liquidación
- 7. - Circunstancias extraordinarias
- 8. - Actividades de temporada
- 9. - Régimen simplificado aplicado a las actividades agrícolas, ganaderas y forestales
- 10. - Cálculo de la cuota derivada del régimen simplificado en las actividades agrícolas, ganaderas y forestales
- 11. - Obligaciones formales
- 12. - Gestión del Impuesto
- 13. Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca
- 14. Régimen especial aplicable a los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección
- 15. - Definiciones
- 16. - Régimen especial de los sujetos pasivos revendedores
- 17. - Régimen especial de ventas en subastas públicas
- 18. - Medidas de prevención de distorsiones de la competencia y del fraude fiscal
- 19. Régimen especial de las agencias de viajes

- 20. Régimen especial del recargo de equivalencia
- 21. Régimen especial aplicable al oro de inversión
- 22. - Exención del impuesto
- 23. - Deducciones, sujeto pasivo y obligaciones formales
- 24. Régímenes especiales aplicables a las ventas a distancia y a determinadas entregas interiores de bienes y prestaciones de servicios
- 25. - Régimen exterior de la Unión
- 26. - Régimen de la Unión
- 27. - Régimen de importación de ventas a distancia
- 28. Régimen especial del grupo de entidad

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 PEQUEÑO NEGOCIO O MICROEMPRESA

- 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 Socrecard-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

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. - Introducctión: 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

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

