



CURSO



Curso Experto en
**Desarrollo de Negocio +
Titulación Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Curso Experto en **Desarrollo de Negocio + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Curso Experto en Desarrollo de Negocio + 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.



Curso Experto en Desarrollo de Negocio + Titulación Universitaria

DURACIÓN	350 H
PRECIO	975 €
CRÉDITOS ECTS	8
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Experto

Titulación Múltiple:

- Título Propio Experto en Desarrollo de Negocio expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF). "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."
- Título Propio Universitario en Dirección - Económico Financiera Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS



Resumen

Las personas que desean emprender, al inicio de su actividad y durante su desarrollo se topan con variantes complejas de tipo financiero o mercantil que, en ocasiones, puede truncar sus expectativas de éxito. El Curso en Desarrollo de Negocio te dotará con las herramientas para dominar la dirección financiera o el análisis de inversiones para llevar a cabo tu proyecto empresarial de la forma más rentable y eficiente con una formación didáctica.

A quién va dirigido

Los estudiantes o profesionales de cualquier sector que desean iniciar un proyecto empresarial son los principales interesados en el Curso en Desarrollo de Negocio, siendo esta formación una oportunidad de adentrarse de manera multidisciplinar en los principios básicos de creación de las empresas y la evaluación de proyectos para alcanzar el éxito empresarial.

Objetivos

Con el Curso Experto en **Desarrollo de Negocio + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Desarrollar en el alumno una actitud y capacidad emprendedora explorando todas las variables que determinan el éxito en los negocios.
- Aprender a realizar predicciones en materia de rentabilidad y viabilidad de los proyectos
- Explorar las funciones de gestión, control y directivas para dirigir el devenir de la empresa hacia los objetivos marcados por la organización.
- Manejar el entorno económico de la empresa y realizar una política de inversión adecuada para obtener ganancias con el proyecto empresarial.
- Familiarizarse con los diferentes tipos de sociedades y realizar un análisis comparativo de su régimen jurídico para conocer sus particularidades.
- Dotar al alumno de los conocimientos en materia de derecho laboral relativos a la contratación, cotización y las causas de modificación del contrato de trabajo.





¿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.

SALIDAS LABORALES

Con el Experto en Desarrollo de Negocio lograras un conocimiento avanzado en la creación y continuación de cualquier negocio a través del análisis de oportunidades, valoración de proyectos, políticas internas, y los fundamentos básicos que rigen la actividad general, lo que te permitirá valorar adecuadamente las diferentes actividades a través de diferentes mecanismos optando a cualquier actividad como emprendedor consolidado.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Curso en Desarrollo de Negocio de Ineaf te proporcionará una formación avanzada y adaptada a la creación de futuros proyectos de negocio. Un análisis profundo sobre el derecho mercantil, financiero y laboral te proporcionará las habilidades necesarias para obtener la mayor rentabilidad posible de cualquier proyecto empresarial.

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.

BE
CAS

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: <ul style="list-style-type: none">• Justificante de encontrarse en situación de desempleo• Documentación que acredite la situación de estudiante	Documentación a aportar: <ul style="list-style-type: none">• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	Documentación a aportar: <ul style="list-style-type: none">• Copia del último recibo de autónomo	Documentación a aportar: <ul style="list-style-type: none">• 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 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

Curso Experto en **Desarrollo de Negocio + Titulación Universitaria**



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Creación de empresas

Módulo 2. Fundamentos de gestión de empresas

Módulo 3. Dirección - económico financiera

Módulo 4. Gestión y análisis de inversiones

Módulo 5. Derecho empresarial

Módulo 1.

Creación de empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

1. Evaluación del potencial emprendedor
2. - Conocimientos
3. - Destrezas
4. - Actitudes
5. - Intereses y motivaciones
6. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
7. - Variables comerciales y de marketing
8. - Variables propias
9. - Variables de la competencia
10. Empoderamiento
11. - Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
12. - La red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

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

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 3.

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

- 16. - Canales de distribución
- 17. - Proveedores
- 18. - Competencia
- 19. - Barreras de entrada

- 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 4.

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 5.

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 6. 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 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

- 1. Clasificación de las empresas
- 2. - Por su finalidad
- 3. - Por su actividad
- 4. - Por su tamaño
- 5. - Por su ámbito territorial
- 6. - Por la naturaleza de su capital
- 7. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas
- 8. - Empresario individual
- 9. - Sociedades mercantiles
- 10. La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
- 11. - Sociedad Unipersonal
- 12. - Sociedad Anónima
- 13. - Sociedad de Responsabilidad Limitada
- 14. - Sociedad Laboral
- 15. - Sociedad Colectiva
- 16. - Sociedad Comanditaria
- 17. - Sociedades Cooperativas
- 18. La elección de la forma jurídica de la empresa
- 19. - Ventajas e inconvenientes de cada forma
- 20. Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 9.

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 2.

Fundamentos de gestión de empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONCEPTO DE EMPRESA

1. Concepto de Empresa
2. Tipología de las Empresas
3. Principales Áreas de las Empresas
4. Objetivos de las Empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

1. Principales enfoques de la empresa como organización
2. Análisis de los sistemas empresariales
3. La empresa como un sistema-técnico abierto
4. Elementos de la estructura organizativa de la empresa
5. Sistemas funcionales de la empresa. Análisis organizativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN

1. Etapas de la función de organización
2. Evolución histórica de la organización del trabajo
3. La organización formal
4. La organización informal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNCIONES DE GESTIÓN Y CONTROL

1. La función de gestión
2. Estilos de dirección o liderazgo
3. El proceso de toma de decisiones
4. La función de control
5. Técnicas de Control

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

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 6.

PLANIFICACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE TRABAJO

1. Importancia y concepto de la planificación de recursos humanos
2. Modelos de planificación de recursos humanos
3. Análisis y descripción del puesto de trabajo
4. Objetivos de la valoración de puestos de trabajo
5. Métodos de la valoración de puestos de trabajo
6. Comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LA FUNCIÓN PRODUCTIVA

1. La Función de la Producción
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 8.

LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. Tipos de Sociedades
3. El director financiero
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de Fórmulas Empresariales
5. La función financiera
6. Definición y Clases de Recursos Financieros
7. Financiación externa a corto y largo plazo
8. Financiación interna o autofinanciación
9. Concepto y clases de inversión
10. Los proyectos de inversión
11. Criterios de Selección de Inversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

HERRAMIENTAS DE MARKETING

1. Marketing
2. Canales de comercialización
3. Comunicación e imagen de negocio
4. Estrategias de fidelización y gestión de clientes

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.

Gestión y análisis de inversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA INVERSIÓN EN LA EMPRESA

1. Concepto y clases de inversión
2. Elementos de un proyecto de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS ECONÓMICO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

1. Métodos de valoración económica
2. Determinación de los flujos de caja
3. Criterios financieros (VAN y TIR)
4. Selección de proyecto de inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

TIPOLOGÍA DE INVERSIONES

1. Inversión en activos fijos
2. Inversión en capital circulante (NOF)

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

COSTE DEL CAPITAL

1. Coste de la deuda
2. Coste medio ponderado de capital (WACC)

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ANÁLISIS DE SITUACIONES ESPECIALES

1. Alquilar o comprar
2. Proyecto de ampliación
3. Proyecto de outsourcing

Módulo 5.

Derecho empresarial

Unidad formativa 1.

Derecho mercantil

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. REGISTRO MERCANTIL

1. Aproximación al Registro Mercantil
2. Organización y funciones
3. - Organización
4. - Funciones
5. Principios de funcionamiento del Registro Mercantil
6. Registro mercantil territorial y central

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL RÉGIMEN GENERAL

1. Introducción. El Sistema de Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Régimen General de la Seguridad Social. Altas y Bajas

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

CONTRATOS (I) LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo: capacidad, forma, período de prueba, duración y sujetos
2. - Concepto
3. - Capacidad
4. - Forma
5. - Período de prueba
6. - Duración
7. - Sujetos del contrato de trabajo
8. Tiempo de trabajo
9. - La jornada laboral
10. - Horas extraordinarias
11. - Horario de trabajo
12. - Horas recuperables y horas nocturnas
13. - Descanso semanal
14. - Días festivos
15. - Vacaciones
16. - Permisos retribuidos

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

CONTRATOS (II) MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Contratos de trabajo de duración indefinida
3. Contratos de trabajo temporales
4. Contrato formativo para la obtención de la práctica profesional
5. Contrato de formación en alternancia

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

MODIFICACIÓN, SUSPENSIÓN Y EXTINCIÓN DEL CONTRATO

1. Modificaciones de las condiciones del contrato de trabajo
2. - Movilidad funcional
3. - Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
4. - Movilidad geográfica
5. Suspensión del contrato de trabajo: Determinación, causas y efectos
6. - Reincorporación al trabajo. Suspensión con derecho a reserva del puesto de trabajo
7. - La Excedencia voluntaria
8. Extinción del contrato de trabajo: formas y causas
9. Los Expedientes de Regulación de Empleo (ERES)
10. Los Expedientes temporales de regulación de empleo (ETES). Mecanismo RED de flexibilidad y estabilización en el empleo

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

