



master



Master en **Innovación y Emprendimiento + Titulación Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master en **Innovación y Emprendimiento + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Master en Innovación y Emprendimiento + 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 Innovación y Emprendimiento + Titulación Universitaria

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	2195 €
CRÉDITOS ECTS	24
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 Innovación y Emprendimiento expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal(INEAF)
- Título Propio Universitario en Derecho Mercantil Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Fiscalidad para Autonomos y Pymes Expedida por la Universidad Antonio de Nebrija con 8 créditos ECTS
- Título Propio Universitario en Contabilidad Financiera 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.”



Resumen

La administración y gestión de empresas requiere un continuo proceso de toma de decisiones, solución a problemas, búsqueda de estrategias eficaces... Los mercados son muy dinámicos y requieren un alto grado de adaptabilidad. El Máster en Innovación y Emprendimiento pretende formar a los alumnos para que sean capaces de alcanzar el éxito gracias a la toma de decisiones y estrategias innovadoras.

A quién va dirigido

El Máster en Innovación y Emprendimiento está dirigido a alumnos y graduados universitarios de las ramas de Economía, Derecho, Sociología, Administración y Dirección de Empresas y relacionados; así como a profesionales en ejercicio como emprendedores, administradores, gerentes...que deseen ampliar y profundizar conocimientos.

Objetivos

Con el Master en **Innovación y Emprendimiento + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Fomentar en el alumnado habilidades de liderazgo y dirección, reduciendo el rechazo al riesgo
- Otorgar los recursos y habilidades necesarias para el uso de técnicas y estrategias que den lugar a nuevas oportunidades
- Analizar las diferentes herramientas que permitan la creación de oportunidades de mercado a partir de la creatividad
- Capacitar en la creación de nuevas empresas y proyectos innovadores de éxito dentro de una misma empresa
- Capacitar al alumnado para el trabajo en equipos autogestionados, promoviendo la sociedad del conocimiento y la innovación

¿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 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.

SALIDAS LABORALES

Asesoramiento en Innovación, investigación relacionada con el emprendimiento y el liderazgo innovador, agentes de desarrollo local o agentes potenciadores del emprendimiento, gerentes, promotor de nuevos negocios, gestor de innovación y el cambio, líder en gestión de equipos, gestor de departamentos de I+D, dinamizador de la innovación en organizaciones, responsable de nuevas líneas de negocio, nuevas divisiones o spin-off en empresas existentes, promotor de creación de nuevas empresas, consultor de creación de empresas y procesos de innovación.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Destacar en el mercado y ser más competitivo que el resto es el anhelo de cualquier empresa. La capacidad para innovar es un factor fundamental para que la empresa pueda sobrevivir y prosperar. El Máster en Innovación y Emprendimiento te capacita para desenvolverte con liderazgo y creatividad, maximizando la eficacia de resultados en las diferentes áreas de la empresa y fomentando una cultura de empresa basada en la innovación.

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 DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
Documentación a aportar (desempleo): • Justificante de encontrarse en situación de desempleo Documentación a aportar (discapacidad): • Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. Documentación a aportar (familia numerosa): • Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	Documentación a aportar: • No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	Documentación a aportar (emprende): • Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. Documentación a aportar (grupo): • Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	Documentación a aportar: • 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 at a wooden desk in a library or office setting. They are looking towards the camera. The background is filled with bookshelves containing many books. On the desk, there are some papers, a calculator, and a small container.

"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

Master en Innovación y Emprendimiento + Titulación Universitaria



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Marketing mobile y publicidad

Módulo 2. Creación de empresas: emprendedores

Módulo 3. Derecho mercantil

Módulo 4. Fiscalidad para autonomos y pymes

Módulo 5. Contabilidad financiera

Módulo 6. Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

Módulo 7. Know-how, propiedad intelectual e industrial en un mercado digital global

Módulo 8. Liderazgo empresarial, coaching y dirección de equipos de trabajo

Módulo 9. Investigación de marketing y estudios de mercado

Módulo 1.

Marketing mobile y publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING MOBILE

- 1. Introducción al marketing mobile
- 2. Definición de Mobile Marketing
- 3. Historial del Mobile Marketing
- 4. Las nuevas tendencias y patrones de comportamiento en los consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBJETIVOS Y SEGUIMIENTO DEL MARKETING MOBILE

- 1. Introducción: Acceso a la telefonía móvil
- 2. Edad y género como variables en marketing mobile
- 3. Ingresos del destinatario como variable
- 4. Estudiar los objetivos del Mobile Marketing: perfiles de usuario, objetivos demográficos, dispositivos y operadores
- 5. Siguiendo y análisis de campañas: seguimiento de mensajes y analítica web

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ADAPTAR LA ANALÍTICA WEB TRADICIONAL AL MÓVIL

- 1. Analítica web tradicional y analítica móvil: Google Analytics, Omniture, Web Trends y comScore
- 2. Seguimiento de los eMails en el móvil
- 3. Seguimiento de aplicaciones: Flurry, Google Analytics, Omniture y Web Trends
- 4. Seguimiento offline, de mensajes de texto y de llamadas
- 5. Seguimiento de la lealtad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ERA DE LOS SMARTPHONES

- 1. Introducción: los teléfonos inteligentes o Smartphone
- 2. Symbian
- 3. Windows Phone
- 4. iPhone OS
- 5. Android

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD MÓVIL

- 1. Diferentes tipos de publicidad móvil
- 2. Publicidad on-Deck VS Publicidad off-Deck
- 3. Crear campañas publicitarias móviles: Creatividad, Diseño, Orientación de la campaña y Evaluación del éxito
- 4. Ejemplos prácticos de publicidad móvil
- 5. Redes móviles de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING Y PROMOCIONES MÓVILES BASADAS EN LA LOCALIZACIÓN

- 1. Introducción a las promociones móviles
- 2. ¿Qué productos son adecuados para los cupones móviles? Objetivos y expectativas
- 3. Marketing basado en la localización y en proximidad digital

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIONES PARA MÓVIL: REFORZAR LA IMAGEN DE MARCA

- 1. Juegos para móvil
- 2. Aplicaciones móviles de servicios públicos
- 3. ¿Dónde obtener aplicaciones?
- 4. Desarrollando mi aplicación
- 5. Promocionando nuestra aplicación
- 6. Otros puntos a tener en cuenta

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

DESARROLLO DE SITIOS WEB PARA MÓVILES

1. Introducción: estilo, diseño y contenido web para el móvil
2. Mobile Web y WAP
3. Dominios dotMobi
4. Organización y Arquitectura de un sitio móvil
5. Revisión de la cabecera HTTP
6. Revisión del Código Móvil
7. Tamaño de las páginas
8. Qué se puede esperar de sus imágenes
9. Adaptar las tipos de fuente para móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

OPTIMIZACIÓN DE LOS MOTORES DE BÚSQUEDA MÓVIL

1. ¿Cómo funciona la optimización de motores de búsqueda móvil?
2. Mejores prácticas para móvil SEO básico
3. ¿En qué búsquedas debemos posicionar nuestro sitio web?
4. Descubrir cómo se posicionan nuestras palabras clave
5. Seguimiento del SEO móvil y nuestras palabras clave
6. Prácticas avanzadas de SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

INTEGRANDO EL MARKETING MÓVIL CON EL MARKETING ONLINE Y OFFLINE

1. Unificar los mensajes con varias comunicaciones
2. Integración móvil con el marketing offline
3. Integración móvil con el Marketing Online

UNIDAD DIDÁCTICA 11.

E-COMERCIO MÓVIL

1. Introducción: comercio móvil y seguridad
2. Micropagos
3. Macropagos
4. La banca Móvil
5. Seguridad y otras cuestiones

Módulo 2.

Creación de empresas: emprendedores

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
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 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

- 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

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 6.
DERECHO CONCURSAL

- 1. Declaración de Concurso
- 2. Legitimación para la declaración de Concurso
- 3. Solicitud de concurso
- 4. - Concurso voluntario
- 5. - Concurso necesario
- 6. Competencia judicial para conocer los concursos
- 7. Auto de declaración de concurso
- 8. Acumulación de concursos
- 9. Administración concursal
- 10. - Características de la administración concursal
- 11. - Composición de la administración concursal
- 12. - Nombramiento y aceptación de la administración concursal
- 13. - Ejercicio de la administración concursal
- 14. - Responsabilidad de los administración concursal
- 15. - Informe de la administración concursal
- 16. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona física
- 17. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor persona jurídica
- 18. Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores
- 19. Masa activa

- 20. Masa pasiva
- 21. Convenio concursal
- 22. Junta de acreedores
- 23. Aprobación judicial del convenio
- 24. Liquidación y pago a los acreedores

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN A LA FISCALIDAD DE AUTÓNOMOS Y PYMES

- 1. Conceptos: empresario individual y Pyme
- 2. - Concepto de empresario individual o autónomo
- 3. - Concepto de Pequeña y Mediana Empresa
- 4. Características principales de un autónomo y una Pyme
- 5. La tributación en autónomos y Pymes. Aproximación

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

OBLIGACIONES DE INICIO DE ACTIVIDAD DE UN AUTÓNOMO Y UNA PYME

- 1. Pasos para iniciar una actividad como autónomo
- 2. Pasos para iniciar una actividad como Pyme

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

RENDIMIENTOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL IRPF MÉTODO DE ESTIMACIÓN DIRECTA

- 1. Concepto y ámbito de aplicación del método de estimación directa
- 2. Determinación del rendimiento neto
- 3. - Ingresos íntegros computables
- 4. - Gastos fiscalmente deducibles
- 5. - Amortizaciones: dotaciones del ejercicio fiscalmente deducibles
- 6. Incentivos fiscales aplicables a empresas de reducida dimensión
- 7. - Libertad de amortización para inversiones generadoras de empleo
- 8. - Libertad de amortización para inversiones de escaso valor
- 9. - Amortización acelerada de elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias y del inmovilizado intangible
- 10. - Pérdidas por deterioro de créditos por posibles insolvencias de deudores
- 11. - Amortización acelerada de elementos patrimoniales objeto de reinversión
- 12. Determinación del rendimiento neto reducido
- 13. - Rendimientos con período de generación superior a dos años u obtenidos de forma notoriamente irregular
- 14. Determinación del rendimiento neto reducido total
- 15. Tratamiento de las ganancias o pérdidas patrimoniales derivadas de elementos afectos al ejercicio de actividades

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

RENDIMIENTOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ESTIMACIÓN OBJETIVA EN EL IRPF (I) ACTIVIDADES DISTINTAS DE LAS AGRÍCOLAS, GANADERAS Y FORESTALES

- 1. concepto y ámbito de aplicación
- 2. - Actividades económicas desarrolladas directamente por personas físicas
- 3. - Actividades económicas desarrolladas a través de entidades en régimen de atribución de rentas
- 4. - Reglas de cómputo de la magnitud máxima de exclusión
- 5. Determinación del rendimiento neto reducido de la actividad
- 6. Determinación del rendimiento neto reducido total

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

RENDIMIENTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN ESTIMACIÓN OBJETIVA EN EL IRPF(II) ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS Y FORESTALES

- 1. Concepto y ámbito de aplicación
- 2. - Actividades económicas desarrolladas directamente por personas físicas
- 3. - Actividades económicas desarrolladas a través de entidades en régimen de atribución de rentas
- 4. Actividades agrícolas, ganaderas, forestales y de transformación de productos naturales a las que resulta aplicable el método de estimación objetiva
- 5. Determinación del rendimiento neto
- 6. - Fase 1ª: determinación del rendimiento neto previo
- 7. - Fase 2ª. Determinación del rendimiento neto minorado
- 8. - Fase 3ª: determinación del rendimiento neto de módulos
- 9. - Fase 4ª: determinación del rendimiento neto de la actividad
- 10. - Fase 5ª: determinación del rendimiento neto reducido de la actividad
- 11. Determinación del rendimiento neto reducido total

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

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. Régímenes 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 7.

TRIBUTACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE VALOR AÑADIDO (IVA) DE PYMES Y AUTÓNOMOS

1. Introducción al Impuesto sobre el Valor Añadido. Régimen general y regímenes especiales
2. Régimen especial simplificado
3. Régimen del recargo de equivalencia
4. Otros regímenes aplicables a Pymes y Autónomos

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

OTRAS OBLIGACIONES Y TRIBUTOS

1. Introducción a las obligaciones de los Autónomos y Pymes
2. Obligaciones contables y registrales para Autónomos y Pymes
3. Obligaciones de facturación para Autónomos y Pymes
4. Otras obligaciones y tributos para Autónomos y Pymes
5. - Obligación de retener
6. - Otros tributos y obligaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

CONCEPTOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD

- 1. Introducción a la contabilidad
- 2. Conceptos de contabilidad y patrimonio de la empresa
- 3. - Definiciones
- 4. - Objetivos de la contabilidad
- 5. - División de la contabilidad
- 6. - Planificación y normalización contable

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

REGISTRO DE OPERACIONES CONTABLES

- 1. Introducción al registro de operaciones contables
- 2. Elementos patrimoniales: bienes, derechos y obligaciones
- 3. Cuentas y Grupos en el Plan General Contable (PGC)
- 4. Estructura económico-financiera del balance: Activo, Pasivo y Neto
- 5. Registro de operaciones. Teoría del cargo y abono
- 6. - Libro Mayor
- 7. - Teorías de cargo y abono
- 8. - Video tutorial: Teoría del Cargo y del Abono
- 9. - El libro Diario
- 10. - Video Tutorial: El Libro Diario
- 11. - Terminología de cuentas
- 12. - El balance de comprobación de sumas y saldos
- 13. - Videotutorial resolución supuesto práctico

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
EL CICLO CONTABLE

- 1. Observaciones previas al estudio del ciclo contable
- 2. Variaciones de neto: reflejo contable e ingresos y gastos
- 3. - Concepto
- 4. - Reflejo contable de las variaciones de neto
- 5. - Contabilidad de ingresos y gastos
- 6. - Videotutorial: Variaciones de neto
- 7. El ciclo contable y sus fases: apertura de la contabilidad, registro de operaciones y cálculo del resultado
- 8. - Introducción
- 9. - Apertura de la contabilidad
- 10. - Registro de las operaciones del ejercicio
- 11. - Cálculo del resultado. Asiento de regularización
- 12. - Cierre de la contabilidad. Asiento de cierre
- 13. - Videotutorial: Resolución supuesto práctico

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
CUENTAS DE TESORERÍA EFECTIVO

- 1. Cuentas de tesorería: introducción
- 2. Contenidos del subgrupo 57 del Plan General Contable
- 3. Contabilidad de los descubiertos
- 4. Arqueo de caja

UNIDAD DIDÁCTICA 5.
CONTABILIZACIÓN DE LAS EXISTENCIAS

- 1. Concepto: Grupo 3 del PGC
- 2. Clasificación de las existencias
- 3. Registro contable
- 4. - Método Administrativo (o Permanencia de Inventario)
- 5. - Método Especulativo
- 6. - Videotutorial: método Administrativo-especulativo
- 7. Valoración de existencias
- 8. - Precio de adquisición
- 9. - Coste de producción
- 10. Estudio de los Subgrupos (60) Compras y (70) Ventas, del Plan General Contable
- 11. - Cuentas relacionadas con las compras
- 12. - Compras relacionadas con las ventas
- 13. - Video tutorial: Tratamiento contable de los transportes
- 14. - Método de asignación de valor
- 15. El IVA en las operaciones de existencias
- 16. - En las compras
- 17. - En las ventas
- 18. - Video tutorial: Liquidación del IVA
- 19. Envases y embalajes
- 20. Correcciones valorativas
- 21. - Introducción
- 22. - Correcciones de valor de las existencias

UNIDAD DIDÁCTICA 6.
PROVEEDORES, CLIENTES, DEUDORES Y
ACREEDORES POR OPERACIONES DE TRÁFICO

- 1. Introducción a las operaciones de tráfico
- 2. Definición y contenido del Grupo 4, del PGC
- 3. Contabilidad de los albaranes
- 4. - En las compras
- 5. - En las ventas
- 6. Contabilidad de los anticipos
- 7. - En las compras
- 8. - En las ventas
- 9. Correcciones valorativas
- 10. Provisión para operaciones de tráfico
- 11. - Sistema individualizado y sistema global
- 12. - Video tutorial: Problemática contable de las insolvencias

UNIDAD DIDÁCTICA 7.
EFECTOS COMERCIALES

- 1. La Letra de cambio. Conceptos básicos
- 2. Registro contable
- 3. - Contabilidad de los efectos a pagar
- 4. - Contabilidad de los efectos a cobrar
- 5. Efectos en cartera
- 6. Descuento o negociación de efectos
- 7. Gestión de cobro
- 8. Efectos impagados
- 9. El endoso de efectos
- 10. - Desde el punto de vista de la empresa que endosa la letra
- 11. - Desde el punto de vista de la empresa que recibe la letra

UNIDAD DIDÁCTICA 8.
CUENTAS DE PERSONAL

- 1. Introducción: cuentas relacionadas con el personal de la empresa
- 2. El subgrupo 64 del Plan General Contable
- 3. El subgrupo 46 del Plan General Contable
- 4. El subgrupo 47 del Plan General Contable
- 5. Créditos al personal
- 6. - Asiento de nómina
- 7. - Video tutorial: Contabilidad de una nómina
- 8. - Contabilidad de las retenciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
INMOVILIZADO MATERIAL

- 1. Introducción: aproximación al inmovilizado
- 2. Clasificación del Inmovilizado Material. Cuadro de cuentas
- 3. - Video tutorial: clasificación del inmovilizado material
- 4. Valoración inicial del Inmovilizado Material
- 5. - Inmovilizado en curso
- 6. - Precio de adqusición (Adquisición onerosa)
- 7. - Video tutorial: desmantelamiento y rehabilitación de inmovilizado
- 8. - Coste de producción (fabricación por la propia empresa)
- 9. - Video tutorial: capitalización de gastos financieros
- 10. - Permuta de Inmovilizado
- 11. - Aportaciones no dinerarias
- 12. Aumento del rendimiento, vida útil o capacidad productiva
- 13. Valoración posterior: la amortización
- 14. - Concepto básico. Reflejo de la imagen fiel
- 15. - La amortización como forma de ahorro
- 16. - La amortización fiscal y contable
- 17. - Los métodos de amortización
- 18. - Factores de cálculo de las amortizaciones
- 19. - Cálculo de la cuota de amortización

- 20. - Amortización de un elemento complejo
- 21. - Cambios de amortización
- 22. - Amortización de bienes usados
- 23. Valoración posterior: el deterioro del inmovilizado
- 24. Bajas y enajenaciones
- 25. - Enajenación en las Pymes
- 26. - Enajenación en las Grandes Empresas
- 27. - Otras bajas
- 28. Permutas de inmovilizado material
- 29. Normas particulares sobre el inmovilizado material

UNIDAD DIDÁCTICA 10.
INVERSIONES INMOBILIARIAS

- 1. Introducción al registro de las operaciones inmobiliarias
- 2. Subgrupo 22 del Plan General Contable

UNIDAD DIDÁCTICA 11.
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

- 1. Activos no corrientes mantenidos para la venta: definición
- 2. - Requisitos para la reclasificación
- 3. Valoración de los activos no corrientes mantenidos para la venta
- 4. - Videotutorial: El subgrupo 58 del PGC
- 5. Grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 12.
INMOVILIZACIONES INTANGIBLES

- 1. Concepto y características
- 2. Criterios específicos de reconocimiento y valoración
- 3. - Reconocimiento
- 4. - Valoración
- 5. Normas particulares sobre el Inmovilizado Intangible
- 6. - Investigación y desarrollo
- 7. - Concesiones administrativas
- 8. - Propiedad industrial
- 9. - Fondo de comercio
- 10. - Derechos de traspaso
- 11. - Aplicaciones informáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 13.
PERIODIFICACIÓN E IMPUTACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS

- 1. El principio de devengo
- 2. Ajustes por periodificación
- 3. Imputación de ingresos y gastos

UNIDAD DIDÁCTICA 14.
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. - Valoración inicial
- 5. - Valoración posterior
- 6. Activos a coste amortizado
- 7. - Valoración inicial
- 8. - Valoración posterior
- 9. - Deterioro de valor
- 10. Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto
- 11. - Valoración inicial
- 12. - Valoración posterior
- 13. - Deterioro de valor
- 14. Activos financieros a coste
- 15. - Valoración inicial
- 16. - Valoración posterior
- 17. - Deterioro de valor
- 18. Reclasificación de los activos financieros
- 19. Intereses y dividendo recibidos de los activos financieros
- 20. Baja de los estados financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 15.
INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PASIVOS FINANCIEROS

- 1. Pasivos financieros
- 2. Pasivos financieros a coste amortizado
- 3. - Valoración inicial
- 4. - Valoración posterior
- 5. Pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias
- 6. - Valoración inicial
- 7. - Valoración posterior
- 8. Reclasificación y baja de pasivos financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 16.
CONTABILIZACIÓN DE LAS SUBVENCIONES

- 1. Introducción y clases
- 2. - Clases de subvenciones
- 3. - Tratamiento contable
- 4. Resumen previo para la contabilidad de subvenciones no reintegrables
- 5. Normativa de subvenciones, donaciones y legados otorgados por terceros
- 6. Resumen contable de las subvenciones para las Pymes
- 7. Resumen contable de las subvenciones para grandes empresas
- 8. Subvención reintegrable
- 9. Subvención no monetaria

UNIDAD DIDÁCTICA 17.
ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y OPERATIVO

- 1. El Arrendamiento
- 2. Arrendamiento Financiero (Leasing)
- 3. Arrendamiento Operativo
- 4. El Renting
- 5. Lease back

UNIDAD DIDÁCTICA 18.

IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

- 1. Diferencias entre el Resultado Contable y el Resultado Fiscal
- 2. Impuesto Corriente: Activos y Pasivos por Impuesto Corriente
- 3. - Videotutorial: libertad de amortización y amortización acelerada
- 4. Impuesto Diferido: Activos y Pasivos por Impuesto Diferido
- 5. - Diferencias temporarias
- 6. - Activos por diferencias temporarias deducibles
- 7. - Pasivos por diferencias temporarias imponibles
- 8. Compensación de Bases Imponibles Negativas
- 9. - Estimamos que podemos contabilizar el crédito
- 10. - En caso de no contabilizar el crédito a nuestro favor en el año 1
- 11. - Videotutorial: Compensación de Bases Imponibles Negativas
- 12. Variaciones en el tipo impositivo
- 13. Contabilización del Impuesto de Sociedades en empresas de reducida dimensión
- 14. Contabilización del Impuesto de Sociedades en Microempresas

UNIDAD DIDÁCTICA 19.

CUENTAS ANUALES

- 1. Las cuentas anuales: Introducción
- 2. Balance: activo, pasivo y patrimonio neto
- 3. - Activo
- 4. - Pasivo y Patrimonio Neto
- 5. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 6. Estado de cambios en el Patrimonio Neto
- 7. - Estado de ingresos y gastos reconocidos
- 8. - Estado total de cambios en el patrimonio neto
- 9. Estado de flujos de efectivo
- 10. - Clasificación de las partidas de Cash Flow
- 11. Memoria

UNIDAD DIDÁCTICA 20.

PATRIMONIO NETO

- 1. Introducción. Elementos del Patrimonio Neto
- 2. Fondos Propios
- 3. - Capital
- 4. - Aspectos contables de la constitución de sociedades
- 5. - Video tutorial: apuntes contables de la constitución
- 6. - Reservas
- 7. - Video tutorial: dotación de la reserva legal
- 8. - Tratamiento contable de las reservas de nivelación y capitalización
- 9. - Resultados pendientes de aplicación
- 10. Resumen de la distribución del resultado
- 11. - Si ha habido beneficio
- 12. - Si ha habido pérdida

UNIDAD DIDÁCTICA 21.

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- 1. Introducción: El IVA en las operaciones contables
- 2. Regulación legal y concepto
- 3. Neutralidad impositiva. IVA soportado e IVA repercutido
- 4. Cálculo del impuesto y base imponible
- 5. Tipo de gravamen
- 6. Registro contable del IVA
- 7. - IVA soportado en operaciones interiores
- 8. - IVA repercutido
- 9. Liquidación del IVA
- 10. - IVA a ingresar
- 11. - IVA a compensar o devolver
- 12. IVA soportado no deducible
- 13. Regla de la prorrata
- 14. - Prorrata general
- 15. - Videotutorial: Caso práctico prorrata
- 16. - Prorrata especial
- 17. - Prorrata en los bienes de inversión
- 18. - Videotutorial: Caso practico de Prorrata en los bienes de inversión
- 19. - Regularización o ajuste de las deducciones
- 20. - Venta de los bienes de inversión durante el periodo de regularización

UNIDAD DIDÁCTICA 22.
PROVISIONES

- 1. Provisiones: Introducción
- 2. Reconocimiento
- 3. Valoración
- 4. - Videotutorial: Tratamiento contable de las provisiones
- 5. Tipos de provisiones

Módulo 6.
Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización
empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

- 1. Las PYMES como organizaciones
- 2. Liderazgo
- 3. Un nuevo talante en la Dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
EL PLAN DE EMPRESA I LA ELABORACIÓN DE UN
ESTUDIO DE MERCADO

- 1. Introducción
- 2. Utilidad del Plan de Empresa
- 3. La Introducción del Plan de Empresa
- 4. Descripción del negocio. Productos o servicios
- 5. Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
EL PLAN DE EMPRESA II PLANIFICACIÓN
EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN
COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

- 1. Plan de Marketing
- 2. Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
EL PLAN DE EMPRESA III PLANIFICACIÓN Y
GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RRHH Y
RECURSOS FINANCIEROS

- 1. Infraestructuras
- 2. Recursos Humanos
- 3. Plan Financiero
- 4. Valoración del riesgo. Valoración del proyecto
- 5. Estructura legal. Forma jurídica

Módulo 7.
Know-how, propiedad intelectual e industrial en un mercado digital global

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
INTRODUCCIÓN AL KNOW-HOW

- 1. Introducción teórica al concepto de know-how
- 2. Entorno de Innovación Abierta
- 3. Política de Gestión de Propiedad Intelectual e Industrial
- 4. Gestión de Propiedad Intelectual e Industrial en Proyectos de I+D+I
- 5. Patent Box

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
SECRETOS EMPRESARIALES E INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL

- 1. Jurisdicción Europea Y Española
- 2. Relevancia del secreto
- 3. Requisitos del secreto empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
PROTECCIÓN DEL KNOW-HOW

- 1. Gestión de la protección
- 2. Protección de la Propiedad Intelectual e Industrial en la era digital
- 3. Gestión de la Propiedad Intelectual e Industrial en explotación y defensa
- 4. Non Disclosure Agreement (NDA)

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

INTERACCIÓN ENTRE LA LSSI Y LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

- 1. Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Ley de Propiedad Intelectual: una doble perspectiva
- 2. Derechos de propiedad intelectual sobre las páginas web
- 3. Acceso a contenidos desde la perspectiva de la LSSI
- 4. La Ley Sinde: Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible
- 5. Impacto de la Reforma
- 6. Reforma del TRLGDCU impacto en los negocios online

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

PATENTES, DISEÑOS INDUSTRIALES Y MODELOS DE UTILIDAD

- 1. Requisitos de una patente
- 2. Clases de patentes
- 3. Procedimiento de registro de patentes
- 4. Diseños industriales
- 5. Modelos de utilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

MARCA NACIONAL Y NOMBRES COMERCIALES

- 1. Marco normativo La Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
- 2. Concepto de marca
- 3. Clases de marcas
- 4. Concepto de nombre comercial
- 5. Prohibiciones absolutas de registro
- 6. Prohibiciones relativas de registro
- 7. Marca notoria y marca renombrada
- 8. Marcas colectivas y de garantía

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

NOMBRES DE DOMINIO

- 1. Clases de nombres de dominio
- 2. Conflictos en nombres de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

INTRODUCCIÓN AL BIG DATA

- 1. ¿Qué es Big Data?
- 2. La era de las grandes cantidades de información: historia del big data
- 3. La importancia de almacenar y extraer información
- 4. Big Data enfocado a los negocios
- 5. Open Data
- 6. Información pública
- 7. IoT (Internet of Things - Internet de las cosas)

Módulo 8.

Liderazgo empresarial, coaching y dirección de equipos de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA, LA ADMINISTRACIÓN Y TIPOS DE ORGANIZACIONES

- 1. Importancia de las organizaciones en nuestra sociedad
- 2. La Organización
- 3. Diferentes tipos de organizaciones
- 4. La estructura de la organización
- 5. Cambio y desarrollo en la organización
- 6. El coach y los cambios
- 7. La cultura de coaching
- 8. Humanizar las relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL EQUIPO EN LAS ORGANIZACIONES

- 1. Los equipos en las organizaciones actuales
- 2. La eficacia de los equipos: algunos modelos
- 3. Metodología para la composición de equipos, recursos y tareas
- 4. El trabajo en equipo: los procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PAPEL DEL LÍDER EN EL EQUIPO

- 1. Liderazgo: funciones y factores
- 2. Teoría del liderazgo
- 3. Los distintos estilos de liderazgo y sus diferencias
- 4. El líder: funciones y factores que condicionan su comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING COMO AYUDA AL LIDERAZGO DE EMPRESA

- 1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
- 2. El coaching como estilo de liderazgo
- 3. El coach como líder y formador de líderes
- 4. Cualidades del líder que ejerce como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO

- 1. El coaching ejecutivo
- 2. Cualidades y competencias
- 3. Desarrollo de formación y experiencia empresarial
- 4. Dificultades del directivo. Errores más comunes
- 5. Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPO

- 1. Adaptación y aprendizaje: Los Programas de entrenamiento
- 2. Las principales técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO

- 1. Las dinámicas de grupo
- 2. Aplicar las dinámicas de grupos a los distintos campos de la vida social
- 3. ¿Qué son las técnicas de Dinámica de Grupos?
- 4. El uso de las técnicas de grupo
- 5. El dinamizador: papel y funciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CLASES DE DINÁMICAS DE GRUPO

- 1. Tamaño del grupo
- 2. PARTICIPACIÓN DE LOS EXPERTOS
- 3. Objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 9.
EMPLEO DE DINÁMICAS DE GRUPO PARA LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA

- 1. Elementos positivos y negativos de los conflictos
- 2. Conceptos de conflicto y violencia
- 3. Prevención del conflicto
- 4. Análisis y negociación
- 5. Búsqueda de soluciones
- 6. Metodología básica para el trabajo colaborativo y la resolución de conflictos

Módulo 9.
Investigación de marketing y estudios de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 1.
PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

- 1. Evolución del concepto y contenido del marketing
- 2. La función del marketing en el sistema económico
- 3. Tendencias actuales en el marketing: Orientación interna, al consumidor, a la competencia y a las relaciones
- 4. Marketing y dirección estratégica: Marketing estratégico y Marketing operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
ENTORNO: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

- 1. El entorno de las organizaciones
- 2. El mercado: Concepto y delimitación
- 3. El mercado de bienes de uso: consumo frecuente y consumo duradero
- 4. El mercado industrial: el producto
- 5. El mercado de servicios: características y estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2. Segmentación eficaz: Criterios y requisitos de segmentación de mercados de consumo e industriales
- 3. Las estrategias de cobertura del mercado
- 4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA

- 1. Introducción: análisis de la demanda y segmentación
- 2. El análisis de la demanda. Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
- 3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
- 4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca: matriz variable de marca
- 5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES Y DE LAS ORGANIZACIONES

- 1. Estudio del comportamiento de compra
- 2. Los condicionantes del comportamiento de compra de los consumidores: Factores internos y externos
- 3. Comportamiento de compra: Roles , tipos y etapas
- 4. El comportamiento de compra de las organizaciones: condicionantes, tipos de comportamiento y etapas en el proceso de compra industrial

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

- 1. El sistema de información de marketing
- 2. Investigación de mercados: concepto, objetivos y aplicaciones
- 3. Etapas en la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

- 1. Estudios de mercado: obtención de datos y resultados
- 2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados: consumidor, producto y mercado
- 3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados: estudios exploratorios, estudios descriptivos o correlacionales y estudios experimentales o causales
- 4. Segmentación de los mercados: grupos y características
- 5. Tipos de mercado
- 6. Posicionamiento: ocupar un lugar distintivo en el mercado

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

