



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Curso Experto en Desarrollo de Negocio***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

## Curso Experto en Desarrollo de Negocio

**duración total:** 350 horas

**horas teleformación:** 175 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### descripción

En la actualidad cuando un emprendedor va a iniciar un nuevo negocio es de vital importancia que tenga en consideración aquellos aspectos que son necesarios para el buen desarrollo de su actividad como son los fundamentos básicos de la gestión, la dirección financiera, análisis de inversiones y derecho mercantil.

Con el Experto en Desarrollo de Negocio lograrás un conocimiento avanzado en materia de gestión empresarial y creación de negocios, donde desarrollarás todo lo necesario para iniciar adecuadamente tu proyecto empresarial y asegurarte una rentabilidad.

Desde INEAF, te ofrecemos un servicio y una atención especializada en el ámbito empresarial, con la que podrás desenvolverte de forma eficaz en tu puesto laboral y cumplir con tus objetivos profesionales.



+ Información Gratis

## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Desarrollar los aspectos básicos para la creación de un negocio desde cero a través de su adecuada gestión y selección de oportunidades.
- Conocer los aspectos fundamentales que rigen el funcionamiento de cualquier empresa.
- Aprender las bases sobre las que se consolida la dirección financiera y políticas internas de la empresa.
- Saber evaluar eficazmente la viabilidad de un negocio y su posible rentabilidad.
- Profundizar sobre los aspectos jurídicos aplicables a las diferentes sociedades.
- Desarrollar adecuadamente los aspectos más importantes de la gestión de tesorería y las decisiones generales en el corto plazo.

## *para qué te prepara*

Con el Experto en Desarrollo de Negocio obtendrás una formación avanzada en la creación y adecuada gestión de nuevos proyectos o negocios, a través de la profundización de los principios básicos de creación y análisis de oportunidades, como a través de la correcta evaluación de las actuaciones en materia financiera, con la que obtendrás las habilidades necesarias para iniciar cualquier proyecto empresarial y lograr la rentabilidad deseada.

## *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.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Dirección financiera'
- Manual teórico 'Decisiones financieras a corto plazo'
- Manual teórico 'Derecho empresarial'
- Manual teórico 'Creación de Empresas'
- Manual teórico 'Fundamentos de Gestión de Empresas'
- Manual teórico 'Gestión y Análisis de Inversiones'



+ Información Gratis

## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo**

## **MÓDULO 1. CREACIÓN DE EMPRESAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA**

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
  - 1.- Necesidades y tendencias
  - 2.- Fuentes de búsqueda
  - 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
  - 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas
  - 5.- Los mapas mentales
  - 6.- Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
  - 7.- El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
3. Análisis del entorno de la empresa
  - 1.- Elección de las fuentes de información
  - 2.- La segmentación del mercado
  - 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización
  - 4.- La externalización de servicios: "Outsourcing"
  - 5.- Clientes potenciales
  - 6.- Canales de distribución
  - 7.- Proveedores
  - 8.- Competencia
  - 9.- Barreras de entrada
4. Análisis de decisiones previas
  - 1.- Objetivos y metas
  - 2.- Misión del negocio
  - 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
5. Plan de acción
  - 1.- Previsión de necesidades de inversión
  - 2.- La diferenciación el producto
  - 3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
  - 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
  - 5.- Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS**

1. Planificación y marketing
  - 1.- Fundamentos de marketing
  - 2.- Variables del marketing-mix

2. Determinación de la cartera de productos
  - 1.- Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
  - 2.- Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
  - 3.- Sistemas de producción
  - 4.- Ciclo de vida del producto
3. Gestión estratégica de precios
  - 1.- Objetivos de la política de precios del producto o servicio
  - 2.- Estrategias y métodos para la fijación de precios
4. Canales de comercialización
  - 1.- Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
  - 2.- Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
  - 3.- Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
  - 4.- Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
5. Comunicación e imagen de negocio
  - 1.- Público objetivo y diferenciación del producto
  - 2.- Entorno competitivo y misión de la empresa
  - 3.- Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
  - 4.- Coordinación y control de la campaña publicitaria
  - 5.- Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
  - 6.- Elección del tipo de soporte
6. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
  - 1.- Los clientes y su satisfacción
  - 2.- Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
  - 3.- Medición del grado de satisfacción del cliente
  - 4.- El perfil del cliente satisfecho

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS**

1. Características y funciones de los presupuestos
  - 1.- De inversiones
  - 2.- Operativo
  - 3.- De ventas
  - 4.- De compras y aprovisionamiento
2. El presupuesto financiero
  - 1.- Principales fuentes de financiación
  - 2.- Criterios de selección
3. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
  - 1.- Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
4. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
  - 1.- Activo
  - 2.- Pasivo
  - 3.- Patrimonio Neto
  - 4.- Circulante
  - 5.- Inmovilizado
5. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
  - 1.- Balance
  - 2.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias
  - 3.- Tesorería
  - 4.- Patrimonio Neto
6. Memoria
7. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA**

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
  - 1.- Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
  - 2.- Recursos humanos: perfiles profesionales
2. Sistemas: planificación, organización, información y control
3. Recursos económicos propios y ajenos
  - 1.- Recursos económicos propios
  - 2.- Recursos económicos ajenos
4. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
  - 1.- Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
  - 2.- Construcción del mapa de procesos
  - 3.- Asignación de procesos clave a sus responsables
  - 4.- Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
  - 5.- La automatización y sistematización de procesos
  - 6.- La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
  - 7.- Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
5. La estructura organizativa de la empresa
  - 1.- La división funcional
  - 2.- Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
  - 3.- El organigrama como estructura gráfica de la empresa
6. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
7. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
  - 1.- Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
  - 2.- Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
8. Control de gestión de la empresa
9. Identificación de áreas críticas
  - 1.- El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
  - 2.- Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
  - 3.- La implementación de medidas de ajuste

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. RENTABILIDAD Y VIABILIDAD DEL NEGOCIO O EMPRESA**

1. Instrumentos de análisis: ratios financieros, económicos y de rotación más importantes
  - 1.- Cálculo e interpretación de ratios
2. Tipos de equilibrio patrimonial y sus efectos en la estabilidad de la empresa
  - 1.- Equilibrio total
  - 2.- Equilibrio normal o estabilidad financiera
  - 3.- Situación de insolvencia
  - 4.- Punto de equilibrio financiero
3. Rentabilidad de proyectos de inversión: VAN y TIR
  - 1.- El Valor Actual Neto (VAN)
  - 2.- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
  - 3.- Interpretación y cálculo
4. Aplicaciones ofimáticas específicas de cálculo financiero
  - 1.- La hoja de cálculo, aplicada a los presupuestos y estados financieros previsionales
5. Ejercicio Resuelto. Rentabilidad y Viabilidad del Negocio o Empresa

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA**

1. Clasificación de las empresas
  - 1.- Por su finalidad
  - 2.- Por su actividad
  - 3.- Por su tamaño
  - 4.- Por su ámbito territorial
  - 5.- Por la naturaleza de su capital
2. Tipos de sociedades mercantiles más comunes en empresas

- 1.- Empresario individual
- 2.- Sociedades mercantiles
- 3.La forma jurídica de sociedad: exigencias legales, fiscales, responsabilidad frente a terceros y capital social
  - 1.- Sociedad Unipersonal
  - 2.- Sociedad Anónima
  - 3.- Sociedad de Responsabilidad Limitada
  - 4.- Sociedad Laboral
  - 5.- Sociedad Colectiva
  - 6.- Sociedad Comanditaria
  - 7.- Sociedades Cooperativas
- 4.La elección de la forma jurídica de la empresa
  - 1.- Ventajas e inconvenientes de cada forma
- 5.Ejercicio Resuelto: Obligaciones contables y fiscales de las Empresas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA**

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

- 5.Los seguros de responsabilidad civil en empresas
- 6.Trámites telemáticos en el Sistema CIRCE

## **MÓDULO 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
  - 1.- Tipos de fluctuaciones
  - 2.- Fases del ciclo
- 2.La inflación y los ciclos
  - 1.- La inflación
  - 2.- Relación entre inflación y ciclos económicos
- 3.Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
  - 1.- Tendencias y política económica
  - 2.- La devaluación
  - 3.- El mercado de divisas
- 4.Balanza de pagos
- 5.Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

### **UNIDAD DIDÁCTICA 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
  - 1.- Evolución de la dirección financiera
  - 2.- Objetivos de la dirección financiera
- 2.Tipos de Sociedades
  - 1.- Sociedades responsabilidad limitada
  - 2.- Sociedades anónimas
  - 3.- Sociedades especiales
- 3.El director financiero
  - 1.- La naturaleza y funciones del director financiero
  - 2.- El directivo
  - 3.- Decisiones del director financiero
  - 4.- Separación entre propiedad y dirección
- 4.Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN**

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

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS**

- 1.Capitalización simple
  - 1.- Las operaciones en régimen simplificado
- 2.Capitalización compuesta

- 3.Rentas
- 4.Préstamos
- 5.Empréstitos
- 6.Valores mobiliarios
  - 1.- Caracteres de una emisión de renta fija
  - 2.- Caracteres de una emisión de renta variable
- 7.Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES**

- 1.Valor temporal del dinero
- 2.Capitalización y descuento simples
- 3.Capitalización y descuento compuestos y continuos
- 4.Valoración de rentas financieras
  - 1.- Análisis y aplicación del cálculo de rentas
  - 2.- Rentas constantes
  - 3.- Rentas Variables de progresión geométrica
  - 4.- Rentas variables en progresión aritmética
- 5.Tanto anual de equivalencia (TAE)
- 6.Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE DIVIDENDOS**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARTERAS DE VALORES**

- 1.Teoría y gestión de carteras: fundamentos
  - 1.- El modelo de H. Markovitz
  - 2.- El modelo de Sharpe
- 2.Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
- 3.Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
- 4.Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

#### **UNIDAD FORMATIVA 2. DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO**

- 1.El funcionamiento de la empresa: decisiones de inversión y financiación
- 2.Decisiones financieras a corto plazo
- 3.La toma de decisiones: fases

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO**

1. La gestión de la tesorería
  - 1.- Los pilares de la gestión de la tesorería
2. Estructura de las partidas a corto plazo
  - 1.- Activos corrientes
  - 2.- Pasivos corrientes
3. Gestión y análisis del crédito
  - 1.- Condiciones de venta
  - 2.- Crédito necesario
  - 3.- El límite de crédito y de riesgo
  - 4.- El cobro
4. La entrada de nuevos clientes: recopilación de información

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO**

1. Medios de cobro y pago: cheques, pagarés y letras de cambio
2. Coste de las operaciones de cobro y pago
  - 1.- Operaciones de descuento
3. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
  - 1.- Los préstamos bancarios a corto plazo
  - 2.- Pólizas de crédito
  - 3.- Los descubiertos
4. Ejemplo práctico. Coste de las políticas de cobro y pago

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO**

1. Estado de flujos de efectivo
  - 1.- Utilidad
  - 2.- Los flujos de efectivo de las actividades corrientes
  - 3.- Métodos
2. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
  - 1.- Fondo de maniobra y ratios a corto plazo
  - 2.- Periodos de cobro y pago
3. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
  - 1.- Factoring
  - 2.- Confirming
4. Seguro de crédito
  - 1.- Seguro de crédito a la exportación
  - 2.- Diferencias existentes entre el factoring y el seguro de crédito a la exportación

## **MÓDULO 4. 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: árboles 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
  - 1.- Sociedad civil
  - 2.- Sociedad Mercantil
5. Contrato de Sociedad mercantil
6. Constitución de la Sociedad
7. Personalidad jurídica
8. Nulidad de sociedades
9. Nacionalidad de las sociedades
10. Establecimientos mercantiles
11. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

1. Aproximación a las Sociedades de responsabilidad limitada
2. Requisitos de constitución
3. PARTICIPACIONES SOCIALES
4. Órganos sociales: Junta y Administradores
5. Cuentas anuales
6. Modificaciones sociales
7. Modificaciones estructurales
8. Separación y exclusión de socios
9. Disolución, liquidación y extinción de la Sociedad
10. Sociedad unipersonal (SLU)
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)
12. Ejercicio resuelto: Sociedad de responsabilidad limitada

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS**

1. Concepto y caracteres de las SA
2. Denominación
3. Capital social
4. Domicilio y nacionalidad
5. Página Web
6. Constitución de la Sociedad
7. Fundación
8. Acciones
9. Acciones propias
10. Obligaciones
11. Aumento de capital social
  - 1.- Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente
  - 2.- Procedimientos de ampliación de capital
12. Reducción de capital social

- 1.- Tipos de reducción de capital
13. Operación acordeón
14. Modificación de estatutos
15. Cuentas anuales
16. Órganos sociales: Junta General
17. Órganos de administración
18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. SOCIEDADES ESPECIALES**

1. Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Comunidad de bienes
4. Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas (UTE)
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
  - 1.- Instituciones de inversión colectiva
  - 2.- Entidades de capital riesgo
8. Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Sociedades profesionales
11. Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
  - 1.- Asociación de cuentas en participación
  - 2.- Entidades de dinero electrónico
  - 3.- Empresas de servicios de inversión
  - 4.- Sociedades de garantía recíproca
  - 5.- Sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario
  - 6.- Sociedades agrarias de transformación
14. Emprendedores
  - 1.- Emprendedor de responsabilidad limitada
  - 2.- Sociedad limitada de formación sucesiva
  - 3.- Incentivos en materia fiscal y laboral

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO MERCANTIL**

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

#### **UNIDAD FORMATIVA 2. DERECHO LABORAL**

##### **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
  - 1.- Concepto

- 2.- Capacidad
- 3.- Forma
- 4.- Periodo de prueba
- 5.- Duración
- 6.- Sujetos del contrato de trabajo

2. Tiempo de trabajo

- 1.- La jornada laboral
- 2.- Horas extraordinarias
- 3.- Horario de trabajo
- 4.- Horas recuperables y horas nocturnas
- 5.- Descanso semanal
- 6.- Días festivos
- 7.- Vacaciones
- 8.- 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
  - 1.- Movilidad funcional
  - 2.- Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
  - 3.- Movilidad geográfica
- 2. Suspensión del contrato de trabajo: Determinación, causas y efectos
  - 1.- Reincorporación al trabajo. Suspensión con derecho a reserva del puesto de trabajo
  - 2.- La Excedencia voluntaria
- 3. Extinción del contrato de trabajo: formas y causas
- 4. Los Expedientes de Regulación de Empleo (ERES)
- 5. Los Expedientes temporales de regulación de empleo (ETES). Mecanismo RED de flexibilidad y estabilización en empleo