



CURSO



Curso Experto en **Creación Empresarial + Titulación Universitaria**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Curso Experto en **Creación Empresarial + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Curso Experto en Creación Empresarial + 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 Creación Empresarial + Titulación Universitaria

DURACIÓN	250 H	Entidad impartidora:
PRECIO	975 €	INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal
CRÉDITOS ECTS	8	
MODALIDAD	Online	

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Experto

Titulación Múltiple:

- Título Propio Experto en Creación Empresarial 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

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



Resumen

La ilusión, la esperanza y el esfuerzo que aporta una persona a la hora de realizar una actividad emprendedora no pueden quedar en vano debido a la formación. El Curso de Creación de Empresas está orientado a que conozcas la compleja labor de crear una empresa, desde una metodología que te ayudará a comenzar una actividad económica o asesorar a otros emprendedores de una forma sencilla y con conocimientos expertos e innovadores.

A quién va dirigido

El camino del emprendimiento es amplio y abarca multitud de profesionales de disciplinas dispares, de manera que el Curso de Creación de Empresas pone en evidencia esa versatilidad y la multitud de perfiles interesados en la acción formativa. Del mismo modo, cualquier persona podrá utilizar este curso como medio para profundizar en áreas relacionadas con la creación de empresas.

Objetivos

Con el Curso Experto en **Creación Empresarial + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer las variables que determinan el éxito en las empresas en el ámbito comercial, propio, o de competencia.
- Aprender a analizar el entorno competitivo de la empresa, las oportunidades de negocio, y las decisiones previas.
- Realizar una planificación de los recursos de la empresa, y calcular su rentabilidad y viabilidad.
- Desarrollar un plan de negocio para la empresa y aprender los medios por los que financiarlo.
- Familiarizarse con las ventajas y desventajas de adquirir una u otra naturaleza jurídica en su constitución.
- Aprender la tipología de sociedades mercantiles, su forma de constituirse y su funcionamiento.
- Estudiar como llevar a cabo un estudio de mercado, un plan de marketing, y un plan financiero teniendo en cuenta la valoración del riesgo.



¿Y, después?

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Curso de Creación de Empresas te da la oportunidad de aprender a hacer realidad los proyectos profesionales de cualquier persona desde cero. Desarrollando un Plan de Negocio paso a paso, crecerán tus competencias profesionales en áreas como el marketing, comercial, económico o legal con el que prever aspectos que te guiarán hacia las decisiones más acertadas que conduzcan al éxito empresarial.

SALIDAS LABORALES

Medianas y pequeñas empresas de cualquier sector.

INEAF *Plus*.

Descubre las ventajas

SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

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

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

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

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

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

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

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



OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

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

NETWORKING

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

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

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

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

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

metodología INEAF



Profesorado y servicio de tutorías

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

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

Materiales didácticos

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

Alianzas

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



ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

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



EMPRESAS Y DESPACHOS

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

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

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

alumnos.ineaf.es

campus virtual

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

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

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

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

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

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

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

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

A photograph of three people (two men and one woman) sitting at a wooden desk in a library or office setting. They are looking towards the camera. The background shows bookshelves filled with books. The text is overlaid on the image.

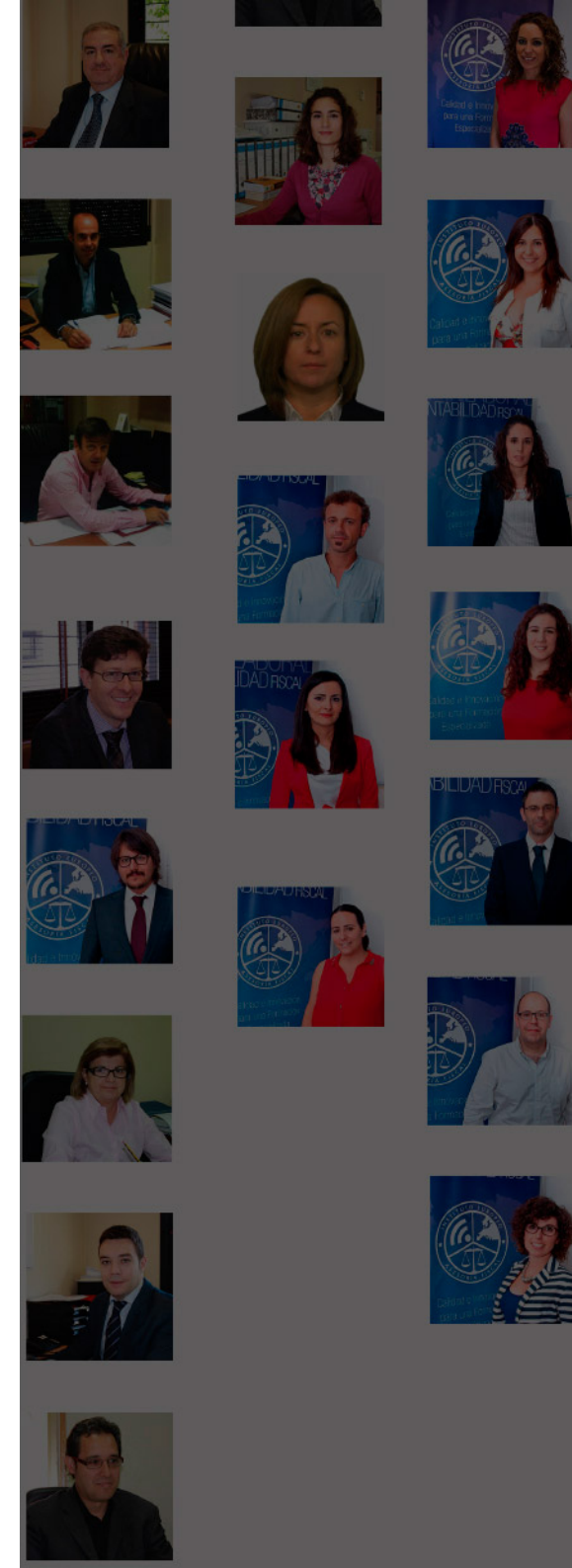
"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

Claustro docente

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

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

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



Temario

Curso Experto en **Creación Empresarial + Titulación Universitaria**



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Creación de empresas

Módulo 2. Derecho mercantil

Módulo 3. Dirección estratégica de la empresa, técnicas de gestión y organización empresarial, marketing, rrhh y liderazgo

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 Socrecard-BSC, de Kaplan y Norton)
- 27. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
- 28. - La implementación de medidas de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 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.
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 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

Módulo 3.

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.

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

