



master



Master en  
**Emprendimiento Social  
+ Titulación  
Universitaria**



**INEAF**  
BUSINESS SCHOOL

**INEAF** Business School



# Índice

Master en **Emprendimiento Social + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Master en Emprendimiento Social + 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 Emprendimiento Social + Titulación Universitaria

<b>DURACIÓN</b>	1500 H
<b>PRECIO</b>	2195 €
<b>CRÉDITOS ECTS</b>	8
<b>MODALIDAD</b>	Online

Entidad impartidora:

**INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal**



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Master Profesional

- Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad." + Titulación Universitaria de Fiscalidad para Autonomos y Pymes con 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia



# Resumen

Aprende como desarrollar tus proyectos empresariales desde una perspectiva profesional para que tu actitud emprendedora se vea completada con unos conocimientos expertos. El Master en Emprendimiento Social es la formación que necesitas para conocer las particularidades del desarrollo de una actividad orientada a la creación de valor social. Un recurso que te permitirá gestionar tu negocio y detectar oportunidades de negocio con la confianza de una formación especializada en el sector.

## A quién va dirigido

Las personas que desean emprender un proyecto social serán las principales interesadas en el Máster en Emprendimiento Social. Junto a estos perfiles, también aquellos profesionales con una formación previa en Administración y Dirección de Empresas, Ciencias Económicas y Empresariales o Economía que desean convertirse en promotor del cambio en el ámbito empresarial.

# Objetivos

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

- Generar en el alumno una conciencia de promotor del cambio en el desarrollo del modelo de negocio, la cultura organizacional y la gestión de personas.
- Instruir en la aplicación de entornos de trabajo eficientes y la aplicación de métodos innovadores para mejorar la competitividad.
- Aprender a gestionar el trabajo en equipo y los proyectos conforme a los principios del manifiesto ágil.
- Gestionar desde una perspectiva amplia los proyectos con un enfoque moderno e innovador y de aplicación a otros sectores empresariales.
- Mejorar el Time to Market y flexibilizar los proyectos de gestión y planificación de los proyectos.
- Integrar a los equipos de trabajo en el avance de los proyectos por vía de Frameworks de escalado.





# ¿Y, después?

## INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

### SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

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

### ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

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

### CONTENIDOS ACTUALIZADOS

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

### DESCUENTOS EXCLUSIVOS

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



### OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

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

### NETWORKING

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

## SALIDAS LABORALES

Product Manager, Director General, Director Creativo, Departamento I+D, Project Manager, Director de Marketing, Director de Operaciones, Promotor de nuevos negocios, Gestor de la innovación y el cambio, Líder en gestión de equipos innovadores, Gestor de departamentos de I+D, Responsable de las nuevas líneas de negocio o nuevas divisiones, Responsable spin-off en empresas existentes, Promotor de creación de empresas y procesos de innovación.

## ¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Máster en Emprendimiento Social será un recorrido formativo por las principales técnicas de maximización de resultados empresariales y la visión estratégica sobre el proceso que contribuye a alcanzarlos. Serás competente para llevar a cabo labores directivas para convertirse en un agente del cambio en el ámbito empresarial. Serás capaz de desarrollar un proyecto social y detectar oportunidades de negocio.

## 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](http://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.

# BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Justificante de encontrarse en situación de desempleo</li></ul> <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %.</li></ul> <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!</li></ul>	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA.</li></ul> <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.</li></ul>	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.</li></ul>
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](mailto:formacion@ineaf.es)

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

A photograph of three people (two men and one woman) sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. They are dressed in business attire. The man on the left is wearing glasses and a suit. The woman in the middle has curly hair and is wearing a pink top. The man on the right is wearing glasses and a suit. There are papers, a calculator, and a pen holder on the table.

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

# Claustro docente

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

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

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

[aquí](#)



# Temario

## Master en Emprendimiento Social + Titulación Universitaria



## PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Creación de empresas

Módulo 2. Responsabilidad social en entidades sin ánimo de lucro: ong's

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

Módulo 4. Fiscalidad para autonomos y pymes

Módulo 5. Contabilidad y fiscalidad de entidades sin fines lucrativos

Módulo 6. Know-how, propiedad intelectual e industrial en un mercado digital global

Módulo 7. Liderazgo empresarial, coaching y dirección de equipos de trabajo

Módulo 8. Investigación de marketing y estudios de mercado

## Módulo 1.

### Creación de empresas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

##### ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

##### ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES E IDEAS DE EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
2. - Necesidades y tendencias
3. - Fuentes de búsqueda
4. - La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
5. - Técnicas de creatividad en la generación de ideas
6. - Los mapas mentales
7. - Técnica de Edward de Bono (seis sombreros)
8. - El pensamiento irradiante
9. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
10. Análisis del entorno de la empresa
11. - Elección de las fuentes de información
12. - La segmentación del mercado
13. - La descentralización productiva como estrategia de racionalización
14. - La externalización de servicios: "Outsourcing"
15. - Clientes potenciales

20. Análisis de decisiones previas
21. - Objetivos y metas
22. - Misión del negocio
23. - Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
24. Plan de acción
25. - Previsión de necesidades de inversión
26. - La diferenciación el producto
27. - Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
28. - Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos
29. - Ejercicio Resuelto: Pasos necesarios para un Plan de Acción

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

##### ESTRATEGIAS DE MARKETING EN EMPRESAS

1. Planificación y marketing
2. - Fundamentos de marketing
3. - Variables del marketing-mix
4. Determinación de la cartera de productos
5. - Determinación de objetivos: cuota de mercado, crecimiento previsible de la actividad; volumen de ventas y beneficios previsibles
6. - Atributos comerciales: la marca, el envase y el embalaje
7. - Sistemas de producción
8. - Ciclo de vida del producto
9. Gestión estratégica de precios
10. - Objetivos de la política de precios del producto o servicio
11. - Estrategias y métodos para la fijación de precios
12. Canales de comercialización
13. - Formas comerciales con establecimiento y contacto personal
14. - Formas comerciales con establecimiento y contacto a distancia
15. - Formas comerciales sin establecimiento y con contacto personal
16. - Formas comerciales sin establecimiento y sin contacto personal
17. Comunicación e imagen de negocio
18. - Público objetivo y diferenciación del producto
19. - Entorno competitivo y misión de la empresa

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

- 20. - Campaña de comunicación: objetivos y presupuesto
- 21. - Coordinación y control de la campaña publicitaria
- 22. - Elaboración del mensaje a transmitir: la idea de negocio
- 23. - Elección del tipo de soporte
- 24. Estrategias de fidelización y gestión de clientes
- 25. - Los clientes y su satisfacción
- 26. - Factores esenciales de la fidelidad: la satisfacción del cliente, las barreras para el cambio y las ofertas de la competencia
- 27. - Medición del grado de satisfacción del cliente
- 28. - El perfil del cliente satisfecho

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4.**

### **PLANIFICACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PREVISIONAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EMPRESAS**

- 1. Características y funciones de los presupuestos
- 2. - De inversiones
- 3. - Operativo
- 4. - De ventas
- 5. - De compras y aprovisionamiento
- 6. El presupuesto financiero
- 7. - Principales fuentes de financiación
- 8. - Criterios de selección
- 9. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
- 10. - Significado, interpretación y elaboración de estados financieros previsionales y reales
- 11. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
- 12. - Activo
- 13. - Pasivo
- 14. - Patrimonio Neto
- 15. - Circulante
- 16. - Inmovilizado
- 17. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
- 18. - Balance
- 19. - Cuenta de Pérdidas y Ganancias

- 20. - Tesorería
- 21. - Patrimonio Neto
- 22. Memoria
- 23. Ejercicio Resuelto. Cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio Neto

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS EN UNA EMPRESA

1. Componentes básicos de una empresa: Recursos Materiales y Humanos
2. - Recursos materiales: instalaciones, materias primas, otros
3. - Recursos humanos: perfiles profesionales
4. Sistemas: planificación, organización, información y control
5. Recursos económicos propios y ajenos
6. - Recursos económicos propios
7. - Recursos económicos ajenos
8. Los procesos internos y externos en la pequeña empresa o microempresa
9. - Identificación de procesos estratégicos, clave y de soporte
10. - Construcción del mapa de procesos
11. - Asignación de procesos clave a sus responsables
12. - Desarrollo de instrucciones de trabajo de los procesos
13. - La automatización y sistematización de procesos
14. - La utilización de recursos propios frente a la externalización de procesos y servicios
15. - Relación coste/eficiencia de la externalización de procesos
16. La estructura organizativa de la empresa
17. - La división funcional
18. - Diferencia entre funciones, responsabilidades y tareas
19. - El organigrama como estructura gráfica de la empresa

- 20. Variables a considerar para la ubicación del pequeño negocio o microempresa
- 21. Decisiones de inversión en instalaciones, equipamientos y medios
- 22. - Ventajas e inconvenientes de las distintas modalidades de adquisición de tecnología y sistemas
- 23. - Factores a tener en cuenta en la selección del proveedor
- 24. Control de gestión de la empresa
- 25. Identificación de áreas críticas
- 26. - El Cuadro de Mandos Integral-CMI (Balanced Scorecard-BSC, de Kaplan y Norton)
- 27. - Indicadores básicos de control en pequeños negocios o microempresas
- 28. - La implementación de medidas de ajuste

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

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSTITUCIÓN JURÍDICA DE UNA EMPRESA

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

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

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

20. - Plazos y procedimientos en la presentación de la documentación del negocio

21. Ejercicio Resuelto. Plan de Negocio de la Empresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### INICIO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN UNA EMPRESA

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

## Módulo 2.

### Responsabilidad social en entidades sin ánimo de lucro: ong's

## Unidad formativa 1.

Teoría de la responsabilidad social corporativa en entidades sin ánimo de lucro: ong

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### RAZÓN ÉTICA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1. Tendencias actuales de la ética empresarial
2. Principios y valores de la ética
3. Ética y comportamiento humano
4. El marco ético de la Responsabilidad Social Corporativa
5. - Antecedentes históricos de la RSC
6. - Construcción de una empresa socialmente responsable
7. ¿Qué elementos debe contener la RSC?
8. ¿Quién debe implementar la RSC? La peculiaridad de la PYME
9. Análisis de la RSC en España
10. La RSC en materia de derechos laborales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### LOS GRUPOS DE INTERÉS O STAKEHOLDERS EN LA EMPRESA

1. Relaciones de la empresa con los grupos de interés
2. Concepto y Tipología de los "stakeholders"
3. Herramientas de gestión de la Responsabilidad Social Corporativa



## UNIDAD DIDÁCTICA 3.

### GESTIÓN DE LA TRANSPARENCIA DE LA RSC

1. Códigos éticos de Conducta
2. El Código Ético Empresarial
3. Los Comités Éticos y de RSC
4. Informes de RSC
5. Memorias de Sostenibilidad según el GRI
6. Otros informes y certificaciones privadas
7. Auditorías éticas y de RSC
8. El diseño de un programa de actuación de RSC
9. Ejercicios resueltos. Buenas Prácticas en la Empresa

## UNIDAD DIDÁCTICA 4.

### EL CÓDIGO ÉTICO DE LA CONGDE

1. El Código Ético de la CONGDE
2. - Campos de trabajo de las ONGD
3. - Criterios generales de relación de las ONGD
4. - Aplicación y difusión
5. - Cumplimiento del código

## Unidad formativa 2.

Actuaciones de responsabilidad social corporativa en entidades sin ánimo de lucro: ong

## UNIDAD DIDÁCTICA 1.

### INSTRUMENTOS Y ESTADO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA A NIVEL EUROPEO

1. Instrumentos de RSC a nivel europeo
2. - La Carta de Copenhague
3. - El Libro Verde de la Comisión Europea
4. Antecedentes de la RSC en la Unión Europea
5. Estado de la RSC a nivel europeo

## UNIDAD DIDÁCTICA 2.

### ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DE LA RSC A NIVEL INTERNACIONAL

1. La RSC en materia de Derechos humanos
2. La RSC en materia de Derechos laborales
3. - Los Convenios de la OIT
4. - Nuevas tendencias en la gestión de RRHH
5. - Normas Internacionales sobre RSC en materia laboral
6. La RSC en materia medioambiental
7. - La ISO 14000 relacionada con la RSC
8. - La Etiqueta Ecológica Europea
9. - La Certificación Forestal FSC
10. - Los Principios CERES
11. La RSC en el ámbito de la Protección de Datos a nivel internacional
12. - La regulación jurídico-internacional del movimiento internacional de datos
13. - El Movimiento Internacional de Datos en la LOPD (Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal)
14. - El Movimiento Internacional de Datos según la LOPD
15. Otras Normas e Iniciativas Internacionales sobre RSC
16. - Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE
17. - Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y Política Social de la OIT
18. - Declaración de Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de la OIT

- 20. - AA 1000 (AccountAbility) de Responsabilidad Social Corporativa
- 21. - Comercio Ético y Comercio Justo
- 22. - Los Principios Caux de Responsabilidad Social Corporativa
- 23. - Los Principios Global Sullivan de Responsabilidad Social Corporativa
- 24. - SI 10000 Social Responsibility and Community Involvement
- 25. - Problemática con la fiscalidad
- 26. Ventajas prácticas de la aplicación de la RSC en la empresa

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DE LA RSC A NIVEL NACIONAL

1. La RSC a nivel nacional: normas, códigos de conducta y planteamientos éticos
2. La RSC en el ámbito de los Derechos Humanos
3. - Creación de Global Compact y ASEPAM (Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas)
4. - Estructura organizativa de ASEPAM
5. - Los Diez Principios del Pacto Mundial
6. - Las actividades de ASEPAM
7. La RSC en el ámbito de los Derechos Laborales
8. La RSC en el ámbito de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres
9. - Igualdad de trato y de oportunidades en el ámbito laboral
10. - Igualdad y conciliación
11. - Los planes de igualdad
12. - Distintivo empresarial en materia de igualdad
13. - La igualdad en la responsabilidad social de las empresas
14. - Comisión Interministerial de Igualdad entre mujeres y hombres
15. La RSC en el ámbito de la protección de datos

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### LA NORMATIVA ISO 26000

1. Introducción: Norma ISO 26000
2. Antecedentes históricos
3. Propósitos de la Norma ISO 26000
4. Características de la Norma ISO 26000
5. Terminología aplicada a la Norma ISO 26000
6. Estructura y contenido de la Norma ISO 26000
7. Principales grupos de stakeholders que intervienen en la Norma ISO 26000
8. - Consumidores
9. - Gobierno
10. - Industria
11. - Trabajadores
12. - ONG
13. - Servicios, apoyo, investigación y otros
14. Actuaciones respecto a la Norma ISO 26000
15. - Rasgos de una organización en relación con la RS
16. - La Responsabilidad Social de una organización
17. - Integrar las RS en toda la organización
18. - Comunicación sobre RS
19. - La credibilidad en materia de RS
20. - Seguimiento y mejora continua de las acciones y prácticas de RS
21. - Iniciativas voluntarias de RS

### UNIDAD DIDÁCTICA 5.

#### SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL MODELO RS10

1. La RS10: Introducción
2. Concepto de auditoría
3. La Responsabilidad Social Corporativa según el modelo RS10
4. Auditorías en los sistemas de gestión según el modelo RS10
5. Sistemas de gestión de la Responsabilidad Social
6. Gestión de los recursos según el modelo RS10
7. Requisitos del sistema de gestión de la Responsabilidad Social ante los grupos de interés
8. Medición, análisis y mejora del sistema de gestión de la RS

## Unidad formativa 3.

Comunicación de la rsc en entidades sin ánimo de lucro: ong

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### EL MUNDO DEL MARKETING, LA ÉTICA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. Introducción: Mercadotecnia social
2. Características del Marketing Social
3. La Responsabilidad Social y la ética en el Marketing
4. Tipos de Marketing Social
5. Marketing social y Responsabilidad Social
6. La ampliación del concepto de marketing
7. Plan de Marketing Social
8. Resultados de la empresa con programas de Marketing Social Corporativo
9. - Ejemplo de prácticas de programas de Marketing Social Corporativo

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### EL MARKETING SOCIAL CORPORATIVO EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

1. Antecedentes, causas, definición y elementos en discordia en la sociedad española
2. La controversia: el objetivo de un verdadero Marketing Social Corporativo
3. Análisis de la controversia
4. Actualidad sobre la RSC en España

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### LA CREACIÓN DE VALOR EN UNA ORGANIZACIÓN

1. La creación de valor
2. La fidelización, un valor añadido para los clientes
3. La fidelización del cliente interno o empleado
4. La creación de valor para el accionista
5. La Ética empresarial como creación de valor

## 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

## Módulo 4.

### Fiscalidad para autonomos y pymes

#### 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. Regímenes 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

# Módulo 5.

## Contabilidad y fiscalidad de entidades sin fines lucrativos

### UNIDAD DIDÁCTICA 1.

#### INTRODUCCIÓN A LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1. El sistema económico y las entidades que lo componen
2. - Tres sectores económicos
3. - Economía solidaria
4. Entidades privadas sin ánimo de lucro
5. - Clasificación
6. Obligaciones fiscales
7. Obligaciones contables
8. - La reforma contable y su incidencia en las entidades sin fines lucrativos
9. - Obligaciones contables de las asociaciones
10. - Obligaciones contables de las fundaciones
11. - El Plan General de Contabilidad Adaptado a las entidades sin fines lucrativos

### UNIDAD DIDÁCTICA 2.

#### MARCO CONCEPTUAL DEL PLAN GENERAL CONTABLE PARA ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS (PGCESFL)

1. Norma 1 de Valoración del PGCESFL
2. La imagen fiel
3. Información a incluir en las cuentas anuales
4. Elementos que forman parte de las cuentas anuales
5. Principios contables para la elaboración de los estados financieros y valoración de los elementos patrimoniales
6. Criterios de registro de los elementos patrimoniales

### UNIDAD DIDÁCTICA 3.

#### INMOVILIZADO MATERIAL EN LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1. Norma 2ª de valoración del PGCESFL
2. Concepto de inmovilizado y clasificación
3. - Concepto de inmovilizado
4. - Clasificación del inmovilizado material. Cuadro de cuentas
5. Valoración inicial
6. - Adquisición onerosa (precio de adquisición)
7. - Aportaciones no dinerarias
8. Valoración posterior
9. - Concepto básico. Reflejo de la imagen fiel
10. - Los métodos de amortización
11. - Factores de cálculo de las amortizaciones
12. - Cálculo de las cuotas de amortización
13. - Valoración posterior. El deterioro del inmovilizado
14. Baja, enajenación y cesión sin contraprestación
15. - Enajenación en las pymes
16. - Otras bajas
17. Permutas de inmovilizado
18. - Contabilidad de la permuta
19. - Ejercicios resueltos: Casos prácticos de permuta

20. - Permutas de bienes no generados de efectivo
21. Aportaciones del inmovilizado a la dotación fundacional
22. Inmovilizados cedidos por la entidad sin contraprestación

### UNIDAD DIDÁCTICA 4.

#### INMOVILIZADO INTANGIBLE Y BIENES DE PATRIMONIO HISTÓRICO

1. Norma 3ª y 4ª de valoración del PGCESFL
2. Concepto y características del inmovilizado intangible
3. Reconocimiento y valoración
4. - Reconocimiento
5. - Valoración
6. Normas particulares del Inmovilizado intangible
7. - Investigación y desarrollo
8. - Concesiones administrativas
9. - Propiedad industrial
10. - Fondo de comercio
11. - Derechos de traspaso
12. - Aplicaciones informática
13. - Derechos sobre activos cedidos en uso
14. Bienes de patrimonio histórico
15. - Valoración inicial de los bienes de patrimonio histórico
16. - Valoración posterior de los bienes de patrimonio histórico

## UNIDAD DIDÁCTICA 5.

### CRÉDITOS Y DÉBITOS DE LA ACTIVIDAD PROPIA

1. Norma 5ª de valoración del PGCESFL
2. Repaso a los conceptos de crédito y débito del PGC
3. - Préstamos y partidas a cobrar
4. - Débitos y partidas a pagar
5. Concepto de crédito de la actividad propia
6. Valoración inicial y posterior de los créditos de la actividad propia
7. Concepto de débito de la actividad propia
8. Valoración inicial y posterior de los débitos de la actividad propia

## UNIDAD DIDÁCTICA 6.

### CONTABILIZACIÓN DE LAS EXISTENCIAS EN ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1. Norma 6ª de valoración del PGCESFL
2. Concepto. Grupo 3 del PGC
3. Clasificación de existencias
4. Registro contable
5. Valoración de las existencias
6. - Precio de adquisición
7. - Coste de producción
8. Estudios de los grupos 60 y 70
9. - Cuentas relacionadas con las compras
10. - Cuentas relacionadas con las ventas
11. Correcciones valorativas
12. Existencias en las entidades sin fines lucrativos
13. - Mercaderías recibidas sin contraprestación
14. - Mercaderías entregadas a los beneficiarios
15. - Pérdidas por deterioro de valor

## UNIDAD DIDÁCTICA 7.

### EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1. Norma 7ª de valoración del PGCESFL
2. - Modalidades de tributación
3. Diferencia entre el resultado contable y el fiscal
4. Impuesto corriente: activos y pasivos por impuesto corriente
5. Impuesto diferido: activos y pasivos por impuesto diferido
6. - Diferencias temporarias
7. - Activos por diferencias temporarias deducibles
8. - Pasivos por diferencias temporarias deducibles
9. Compensación de bases imponibles negativas en el Impuesto de Sociedades
10. - Estimamos que podemos contabilizar el crédito
11. - Caso de no contabilizar el crédito a nuestro favor
12. El impuesto de sociedades en las entidades sin fines lucrativos
13. - Gastos no deducibles

## UNIDAD DIDÁCTICA 8.

### GASTOS E INGRESOS PROPIOS DE LAS ENTIDADES NO LUCRATIVAS

1. Norma 8ª de valoración del PGCESFL
2. Periodificación. Principio del devengo
3. - El principio del devengo
4. - Ajustes por periodificación
5. - Imputación de ingresos y gastos
6. Gastos propios de las entidades sin fines lucrativos
7. - Criterio general de reconocimiento
8. - Reglas de imputación temporal
9. - Gastos de carácter plurienal
10. Ingresos propios de las entidades sin fines lucrativos
11. - Contabilidad de los ingresos

## UNIDAD DIDÁCTICA 9.

### SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS RECIBIDOS

1. Norma 9ª de valoración del PGCESFL
2. Definición y clases de subvenciones
3. - Definición de subvención, donación y legado
4. - Clases de subvenciones
5. Subvenciones otorgadas por terceros
6. - Reconocimiento
7. - Valoración
8. Contabilidad de las subvenciones para pymes y microempresas
9. Contabilidad de las subvenciones para grandes empresas
10. Contabilidad de la subvención reintegrable y no monetaria
11. - Subvención reintegrable
12. - Subvención no monetaria
13. Subvenciones otorgadas por asociados, fundadores o patronos
14. - Cesión de uso de un terreno de forma gratuita y tiempo determinado
15. - Cesión de uso de un terreno y una construcción de forma gratuita y tiempo determinado
16. - Cesión de un inmueble de forma gratuita por un periodo de un año prorrogable por periodos iguales o por tiempo indefinido
17. - Servicios de contraprestación
18. Cesiones recibidas de activos no monetarios y de servicios sin contraprestación
19. - Cesión de uso de un terreno de forma gratuita y tiempo indefinido

20. - Cesión de uso de un terreno e inmueble de forma gratuita y tiempo indefinido

21. - Cesión de un inmueble de forma gratuita por un periodo de un año prorrogable por un periodo igual o por un tiempo indefinido

22. - Servicios sin contraprestación

23. Dotación fundacional

24. - Regulación contable

25. - Tratamiento contable

## UNIDAD DIDÁCTICA 10.

### FUSIÓN ENTRE ENTIDADES NO LUCRATIVAS

1. Norma 10ª de valoración del PGCESFL
2. Aspectos generales en la fusión de sociedades
3. Fusión de sociedades no lucrativas
4. - Ámbito de aplicación
5. - Valoración contable de los elementos patrimoniales
6. - Eliminación de créditos y débitos recíprocos
7. Combinación de negocios
8. - Clases de combinaciones de negocios
9. - Método de adquisición
10. Ejercicio resuelto de fusión de sociedades
11. - Cálculos previos
12. - Contabilidad de la sociedad absorbente
13. - Contabilidad de la sociedad absorbida

## UNIDAD DIDÁCTICA 11.

### LAS CUENTAS ANUALES EN LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

1. Documentos que integran las cuentas anuales
2. - Formulación de cuentas anuales
3. Balance
4. - Las masas patrimoniales del balance
5. - Modelos de balance
6. Cuentas de resultados
7. - Modelos de cuentas de resultados
8. Memoria
9. Ejercicios resueltos: Cuentas Anuales en las Entidades Sin Ánimo de Lucro
10. Destino obligatorio de las rentas e ingresos
11. - Destino obligatorio de las rentas e ingresos en las asociaciones
12. - Destino obligatorio de las rentas e ingresos en las fundaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 12.

### RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL EN LAS ENTIDADES SIN FINES LUCRATIVOS

1. Introducción a la fiscalidad de las ESFL
2. - Obligaciones de carácter declarativo o censal
3. El IVA en las ESFL
4. El impuesto de sociedades en las entidades sin fines lucrativos
5. - Régimen establecido en la ley 27/2014 del Impuesto de sociedades
6. - Presentación de autoliquidación. Modelo 200
7. Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo
8. - Objeto y ámbito de aplicación
9. - Clasificación y requisitos de las entidades sin fines lucrativos
10. - Rentas exentas
11. - Explotaciones económicas exentas
12. - Base Imponible y tipo impositivo
13. - Tributos locales
14. El régimen fiscal de las donaciones y aportaciones



# Módulo 6.

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 7.

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 8.

## 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](mailto:formacion@ineaf.es)

