



master



Master en
**Análisis de Negocios /
Business Analytics**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Master en **Análisis de Negocios / Business Analytics**

1. Historia

2. Titulación Master en Análisis de Negocios / Business Analytics

[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 Análisis de Negocios / Business Analytics

DURACIÓN	1500 H
PRECIO	2195 €
MODALIDAD	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."



Resumen

En el proceso de toma de decisiones, el análisis de negocios o business analytics se torna cada vez más fundamental. El mercado laboral es más competitivo que nunca, por lo que ahora se demandan perfiles más cualificados. El Máster en Business Analytics, a partir de una metodología práctica, te habilita para ejercer como analista de negocios.

A quién va dirigido

El Máster en Business Analytics está dirigido a graduados universitarios de las ramas de Administración y Dirección de Empresas, Economía, Marketing y relacionados; a profesionales como gerentes, líderes de proyectos, consultores, entre otros; y a estudiantes que deseen desarrollar su carrera en este ámbito.

Objetivos

Con el Master en **Análisis de Negocios / Business Analytics** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer los principales fundamentos de las empresas
- Profundizar y ampliar los conocimientos de los alumnos en materia contable hacia el análisis de la misma
- Ser capaz de realizar análisis económicos y financieros para su posterior optimización
- Interpretar los resultados de los análisis de cuentas para una toma de decisiones beneficiosa financieramente
- Poder aplicar métodos de análisis para evaluar riesgos en operaciones inversionistas
- Entender el papel del marketing en el entorno empresarial y realizar análisis eficaces de mercado, demanda, consumidor...
- Aprender los principales conceptos legales y de negocios en inglés



¿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

Experto en resolución de conflictos; Experto en estrategias de resolución de conflictos familiares; Profesionales del ámbito empresarial; Profesionales del ámbito de menores.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

En el análisis de negocios o business analytics, el profesional posee una visión integral y transversal de la empresa para detectar puntos de mejora y optimizar la competitividad. El Máster en Business Analytics prepara al alumnado para que esté cualificado en esta detección de necesidades y propuesta de soluciones, siendo capaz de analizar estados financieros, riesgos, contabilidad, inversiones o, incluso, marketing.

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.

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">• Justificante de encontrarse en situación de desempleo <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none">• Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none">• Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none">• Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none">• Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none">• No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.
20%	25%	15%	15%

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

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

A photograph of three professionals sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. A man with glasses and a suit is on the left, a woman in a pink top is in the middle, and a man in a suit and glasses is on the right. They are looking towards the camera. On the table are papers, a calculator, and a pen holder.

"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 **Análisis de Negocios / Business Analytics**



PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Fundamentos de gestión de empresas

Módulo 2. Liderazgo empresarial, coaching y dirección de equipos de trabajo

Módulo 3. Dirección - económico financiera

Módulo 4. Elaboración y análisis de estados financieros

Módulo 5. Interpretación y análisis de la cuenta de explotación

Módulo 6. Gestión y análisis de riesgos

Módulo 7. Análisis de inversiones

Módulo 8. Investigación de marketing y estudios de mercado

Módulo 9. Análisis del riesgo internacional

Módulo 10. English for legal professionals

Módulo 1.

Fundamentos de gestión de empresas

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL CONCEPTO DE EMPRESA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA FUNCIÓN DE ORGANIZACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

FUNCIONES DE GESTIÓN Y CONTROL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

PLANIFICACIÓN DE LAS PLANTILLAS DE TRABAJO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LA FUNCIÓN PRODUCTIVA

1. La Función de la Producción
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LA DIRECCIÓN FINANCIERA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

HERRAMIENTAS DE MARKETING

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

Módulo 2.

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 3.

Dirección - económico financiera

Unidad formativa 1.

Dirección financiera: fundamentos y estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. - Evolución de la dirección financiera
3. - Objetivos de la dirección financiera
4. Tipos de Sociedades
5. - Sociedades responsabilidad limitada
6. - Sociedades anónimas
7. - Sociedades especiales
8. El director financiero
9. - La naturaleza y funciones del director financiero
10. - El directivo
11. - Decisiones del director financiero
12. - Separación entre propiedad y dirección
13. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1. Capitalización simple
2. - Las operaciones en régimen simplificado
3. Capitalización compuesta
4. Rentas
5. Préstamos
6. Empréstitos
7. Valores mobiliarios
8. - Caracteres de una emisión de renta fija
9. - Caracteres de una emisión de renta variable
10. Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

CARTERAS DE VALORES

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

Unidad formativa 2.

Decisiones financieras a corto plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

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

Módulo 4.

Elaboración y análisis de estados financieros

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Introducción a los Estados Financieros
2. - Modelos de cuentas anuales
3. - Video tutorial diferentes tipos de cuentas anuales
4. - Las cuentas anuales y la imagen fiel
5. - Video tutorial Determinación de la C.A.N
6. - Video tutorial Determinación del número medio de trabajadores
7. El balance de situación
8. - Definiciones en el Marco Conceptual
9. - El Balance en el PGC
10. La cuenta de Pérdidas y Ganancias
11. - Definiciones en el Marco Conceptual
12. - Conceptos de compra, gastos e inversión
13. - Las cuentas de pérdidas y ganancias en el PGC
14. El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
15. - El Estado de ingresos y gastos reconocidos
16. - El Estado total de cambios en el Patrimonio Neto
17. El Estado de Flujos de Efectivo
18. - Marco Conceptual
19. - Clasificación de sus partidas

20. La memoria
21. Ejercicio resuelto. Aplicación del PGC Pymes a una Sociedad
22. Ejercicio resuelto. Continuar aplicando el PGC Pymes en una Sociedad
23. Ejercicio resuelto. Elaborar el balance Adaptado al PGC

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ELABORACIÓN Y ANÁLISIS DEL BALANCE

1. Introducción a la Elaboración y Análisis del Balance
2. Estructura del Balance
3. Fondo de maniobra
4. - El Fondo de Maniobra
5. - El Capital corriente
6. - Vídeo tutorial el Fondo de Maniobra
7. El equilibrio patrimonial
8. - Máxima estabilidad
9. - Equilibrio del Balance
10. - Desequilibrio
11. - Quiebra
12. Análisis Horizontal y Vertical
13. - Técnica de los porcentajes
14. - Análisis vertical
15. - Análisis horizontal
16. Ratios del Balance
17. Ejercicio resuelto. Equilibrio patrimonial
18. Ejercicio resuelto. Analisis Vertical y Horizontal
19. Ejercicio resuelto. Cálculo Capital, Balance y Fondo de Maniobra
20. Ejercicio resuelto. Cálculo del Fondo de Maniobra y del Capital Corriente

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

INTRODUCCIÓN A LA INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN

1. Introducción a la Elaboración y Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
2. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el PGC
3. Contabilidad Analítica
4. - Concepto de Coste y Gasto
5. - Los costes en los distintos tipos de empresas
6. - Costes directos e indirectos
7. - Costes fijos y variables
8. Organización Funcional de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
9. El Punto Muerto
10. - Concepto de punto muerto
11. - Cálculo del punto muerto
12. - Vídeo tutorial Práctica del punto muerto
13. Apalancamiento operativo
14. - Concepto de apalancamiento operativo
15. - Grados de apalancamiento
16. - Desarrollo de las expresión grado de apalancamiento
17. Porcentajes Horizontales y Verticales; Ratios
18. - Los porcentajes verticales
19. - Los porcentajes Horizontales

20. - Ratios
21. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
22. Ejercicio resuelto. Balance de Situación y Cuenta de Pérdidas y Ganancias
23. Ejercicio resuelto. Umbral de rentabilidad y estimaciones
24. Ejercicio resuelto. EBIDA
25. Ejercicio resuelto. Ordenación funcional de la cuenta de Pérdidas y ganancias
26. Ejercicio resuelto. Apalancamiento operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

EL ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

1. Introducción al Estado de cambios en el Patrimonio Neto
2. Ingresos y gastos imputados directamente al Patrimonio Neto
3. El Patrimonio Neto en el PGC
4. El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto. Estado de gastos e ingresos reconocidos
5. Ejemplos de Ingresos y gastos imputados al patrimonio neto
6. - Impuesto sobre beneficios
7. - Subvenciones, donaciones y legados
8. - Vídeo tutorial Subvenciones
9. - Operaciones de cobertura
10. El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto. Estado total de cambios en el Patrimonio Neto
11. - Cambios de criterio contable
12. - Errores
13. - Cambio de estimaciones contables
14. - Hechos posteriores al cierre
15. - Vídeo tutorial. Cambio de criterio contable y errores
16. Reformulación de las cuentas anuales
17. Análisis del El Estado de Cambio en el Patrimonio Neto
18. - Porcentajes verticales y Horizontales para el análisis
19. Ejercicio resuelto. Estado de Gastos e Ingresos Reconocidos

20. Ejercicio resuelto. Estado total de cambios en el patrimonio neto

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

1. Introducción al Estado de Flujos de Efectivo
2. - Norma 9ª de la tercera parte del PGC
3. - El EFE como complemento de la cuenta de pérdidas y ganancias
4. Estructura del Estado de Flujos de Efectivo en el PGC
5. - Tipos de flujos de efectivo
6. - Presentación del EFE en el PGC (método directo y método indirecto)
7. - Video tutorial método directo y método indirecto
8. Flujos de Efectivo en las Actividades de Explotación (FEAE)
9. Flujos de Efectivo en las Actividades de Inversión (FEAI)
10. Flujos de Efectivo en las Actividades de Financiación (FEAF)
11. Efecto de las Variaciones de los Tipos de Cambio
12. Ejemplo de elaboración de Estado de Flujos de Efectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

LIQUIDEZ, SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD

1. Aproximación a los conceptos de Liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad
2. Capital corriente como índice del equilibrio financiero
3. - Evaluación de las necesidades de capital corriente
4. - Cálculo del capital corriente mínimo o ideal
5. Liquidez a corto plazo
6. Solvencia
7. Endeudamiento
8. - Generalidades
9. - Índice de endeudamiento a largo plazo
10. - Índice de endeudamiento a corto plazo
11. - Índice total de endeudamiento
12. - Significado de los índices de endeudamiento y el índice de autonomía empresarial
13. Rentabilidad
14. - Rentabilidad
15. - Diferencia entre la situación económica y la situación financiera de una empresa
16. - Clases de rentabilidad
17. - Rentabilidad de las fuentes de financiación propias. Rentabilidad financiera y rentabilidad económica. El efecto apalancamiento
18. - Ecuación fundamental de la rentabilidad
19. 6.6. Rentabilidad de los capitales propios y estructura financiera de la empresa

20. - Rentabilidad efectiva para el accionista

21. Ejercicio resuelto aplicación de ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LA MEMORIA Y EL ESTADO DE INFORMACIÓN NO FINANCIERA

1. La memoria
2. - Definición de memoria
3. - Información a incluir en la memoria
4. - Contenido de la memoria
5. El estado de información no financiera
6. - Definición y regulación del nuevo estado
7. - Ámbito de aplicación
8. - Análisis del contenido del EINF
9. - Cuadro resumen de información
10. - Realización, aprobación y verificación

Módulo 5.

Interpretación y análisis de la cuenta de explotación

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN A LA INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN

1. Introducción a la Interpretación y Análisis de la Cuenta de Explotación
2. Modelos oficiales de la cuenta de pérdidas y ganancias

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL PLAN GENERAL CONTABLE

1. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el PGC
2. Operaciones Continuas
3. Operaciones Interrumpidas

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

CONTABILIDAD ANALÍTICA

1. La contabilidad Analítica
2. Concepto de coste y gasto
3. Los costes en los distintos tipos de empresas
4. Costes directos e indirectos
5. Costes fijos y variables

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

1. Organización Funcional de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
2. El Indicador EBITDA

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL PUNTO MUERTO

1. El punto muerto o umbral de rentabilidad
2. Cálculo del punto muerto

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

EL APALANCAMIENTO OPERATIVO

1. El apalancamiento operativo
2. Grados de apalancamiento
3. Desarrollo de la expresión grado apalancamiento operativo
4. UNIDAD DIDÁCTICA 7. PORCENTAJES HORIZONTALES Y VERTICALES; RATIOS
5. Utilidad de los ratios y porcentajes
6. Los porcentajes verticales
7. Los porcentajes horizontales
8. Ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

1. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias
2. Conclusiones del Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

EJERCICIOS RESUELTOS SOBRE INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN

1. Ejercicio resuelto. Cálculo de los porcentajes verticales y horizontales: Varias partidas
2. Ejercicio resuelto. Cálculo de porcentaje horizontal y vertical con Excel
3. Ejercicio resuelto. Cálculo del Punto muerto o Umbral de rentabilidad
4. Ejercicio resuelto. Elaborar la cuenta de pérdidas y ganancias funcional
5. Ejercicio resuelto. Calcular el importe del indicador EBITDA

Módulo 6.

Gestión y análisis de riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

RIESGO Y ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO

1. Concepto y consideraciones previas
2. Tipos de riesgo
3. Condiciones del equilibrio financiero
4. El capital corriente o fondo de rotación

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS PATRIMONIAL DE LAS CUENTAS ANUALES

1. Cuentas anuales.
2. Balance de Situación.
3. Cuenta de resultados.
4. Fondo de maniobra.

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ANÁLISIS FINANCIERO

1. Rentabilidad económica
2. Rentabilidad financiera
3. Apalancamiento financiero
4. Ratios de liquidez y solvencia
5. Análisis del endeudamiento de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

1. Análisis de los proveedores de la empresa
2. Análisis de los clientes de la empresa
3. Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financieras

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

ANÁLISIS DEL ESTADO DEL FLUJO DE EFECTIVO

1. El estado de flujos de efectivo.
2. Flujos de efectivo de las actividades de explotación
3. Flujos de efectivo de las actividades de inversión
4. Flujos de efectivo de las actividades de financiación
5. Ejercicio Resuelto Estados Económico - Financieros. EFE

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

EL SISTEMA FINANCIERO

1. Introducción al Sistema Financiero
2. Fuentes de financiación
3. Activos financieros

Módulo 7.

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 Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

TIPOLOGÍA DE INVERSIONES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

COSTE DE 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 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

Módulo 9.

Análisis del riesgo internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MERCADO DE DIVISAS

1. Concepto y función del mercado de divisas
2. Funcionamiento del mercado de divisas: oferta y demanda de divisas
3. - Oferta de divisas
4. - Demanda de divisas
5. Compraventa de divisas y transacciones con el exterior
6. El tipo de cambio: operaciones al contado y a plazo
7. - Sistemas de fijación
8. - Factores determinantes
9. - Variaciones
10. - Operaciones al contado
11. - Operaciones a plazo
12. El tipo de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO

1. El riesgo de tipo de cambio
2. El seguro de cambio
3. - Concepto y características
4. - Formación de los cambios
5. - Coste o rendimiento del seguro de cambio
6. Opciones sobre divisas
7. - Concepto, características y aplicaciones
8. - Cases de opciones
9. - Determinación del precio de una opción
10. Futuros sobre divisas
11. Otros instrumentos de cobertura
12. Ejercicios Resueltos. Riesgo del Cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ANÁLISIS DEL RIESGO DE INTERÉS

1. Riesgo de interés y su cobertura
2. - Cobertura CAP
3. - Cobertura IRS
4. - Cobertura COLLAR
5. - Futuros en tipo de interés
6. - Swaps de tipo de interés
7. Herramientas y aplicaciones informáticas útiles para la gestión del riesgo
8. - Búsqueda de información: Internet
9. - Aplicaciones informáticas sobre operaciones con divisas
10. - Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos
11. Ejercicio Resuelto. SWAPS
12. Ejercicio Resuelto. COLLAR

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

OTROS RIESGOS Y SU COBERTURA

1. Tipos de riesgo: Riesgo de insolvencia
2. - Riesgo comercial
3. - Riesgo político
4. - Riesgo extraordinario
5. - Riesgo financiero
6. - Otros riesgos
7. Seguros de crédito a la exportación
8. - Concepto y características generales
9. - Riesgos susceptibles de cobertura
10. - Contratación del seguro
11. - Compañías que operan en el mercado del Seguro de Crédito a la exportación: CESCE y otras compañías
12. - Clasificación de pólizas y coberturas
13. - Normativa aplicable del seguro de crédito a la exportación

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

OPERACIONES DE FACTORING Y FORFAITING

1. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos
2. Tipos de riesgos que cubre el factoring internacional
3. Diferencias del factoring con el seguro de crédito a la exportación
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting internacional
6. Diferencias entre factoring y forfaiting
7. Diferencias del forfaiting con seguro de crédito a la exportación

Módulo 10.

English for legal professionals

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MEETING AND GREETING CLIENTS

1. Formal greetings in English
2. Introducing yourself
3. Small talk

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

MEETING MANAGEMENT

1. Listening: A good meeting
2. Reading: Negotiating
3. Grammar review: Conditional
4. Speaking: How to be an active participant in meetings
5. Writing: A meeting minutes
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

FORMAL AND INFORMAL ENGLISH

1. Language styles
2. Grammar and vocabulary differences

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

TALKING ON THE PHONE

1. Telephone expressions and vocabulary
2. Asking for clarification
3. Dealing with complaints on the phone
4. Speaking: How to interrupt politely
5. Agreeing and disagreeing
6. Writing: An email offering an apology
7. The appropriate vocabulary and sentences

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

WRITING SKILLS: LETTER, E-MAIL, MEMORANDUM AND REPORT

1. Formal writing
2. Specific text patterns
3. Useful expressions and vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

MEETINGS AND NEGOTIATIONS

1. Communication skills
2. Taking part in a discussion
3. Chairing a meeting

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

PRESENTATIONS

1. Delivering a Presentation
2. Answering questions

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

LET'S START UP!

1. Listening: Presenting your idea to investors
2. Reading: Pieces of advice for entrepreneurs
3. Grammar review: Modal verbs for the past
4. Speaking: Product presentation
5. Writing: A letter of enquiry
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

WORKING IN A FOREIGN COUNTRY

1. Listening: International business
2. Reading: Challenges and opportunities of multiculturalism
3. Grammar review: Verbs followed by infinitive or gerund
4. Speaking: Where would you like to work abroad?
5. Writing: A recommendation letter
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

LEGAL STYLE

1. Key features
2. Plain English movement

UNIDAD DIDÁCTICA 11.

LEGAL PHRASAL VERBS AND COLLOCATIONS

1. Phrasal verbs
2. Collocations

UNIDAD DIDÁCTICA 12.

SOURCES OF LAW

1. Sources of law
2. Related vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 13.

CIVIL LAW AND COMMON LAW

1. Overview
2. Civil law and common law in contrast
3. Related vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 14.

LEGAL INSTITUTIONS IN ENGLISH SPEAKING COUNTRIES

1. Institutions
2. Legal professionals

UNIDAD DIDÁCTICA 15.

AMERICAN AND BRITISH LEGAL LANGUAGE

1. Spelling differences
2. Use of verbs
3. Vocabulary and phrases

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

