

# PROGRAMA FORMATIVO

---

## ACTUACIONES EN LA EMPRESA ANTE LAS DIFICULTADES ECONÓMICAS

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: 120 horas**

➤ **Objetivos:**

### Crisis. Soluciones para la empresa

Dotar al alumno de diversas herramientas, de gestión, de tipo fiscal, de gestión comercial, de financiación o específicas del ámbito laboral, para que el alumno como gestor de empresa, o como asesor, pueda hacer frente a un ciclo económico de recesión.

### Gestión de Morosidad, recuperación y prevención

Este interesante manual tiene como finalidad principal servir de ayuda a la pequeñas y medianas empresas en lo medios a emplear y en la mejor resolución posible de unos de los conflictos, que desgraciadamente, se produce con frecuencia, que es la de sus cliente morosos, a través de la GESTIÓN DE LA MOSOSIDAD.

Que el profesional conozca de antemano las dificultades y riesgos que conlleva el conceder créditos a sus clientes, y poner en práctica las herramientas y mecanismos que dispone para poder prevenir y recuperar ese crédito.

➤ **Contenidos:**

## **CRISIS. SOLUCIONES PARA LAS EMPRESAS**

### **Módulo 1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA**

#### Análisis de la solvencia y la liquidez de la empresa

¿En qué situación se encuentra mi empresa? Diagnóstico inicial. Análisis de la liquidez. Como realizar un presupuesto de tesorería. Déficit de liquidez. Mejora de la gestión análisis de rotaciones y periodo medio de maduración. Estudio del índice de solvencia. Calidad de la deuda. Solvencia y legislación mercantil. La reducción de capital para evitar la disolución de la sociedad.

#### Reducción de costes de gestión

Análisis de la generación de ingresos. Análisis de costes. ¿Por qué utilizar un sistema de distribución de costes en su empresa?. Sistemas de distribución de costes. Sistema de distribución de costes ABC. Otros métodos actuales para determinación del coste.

### **Módulo 2. FINANCIACIÓN**

#### Medidas de financiación bancarias y tesorería.

Nuevos retos financieros. Gestión de la tesorería y centralización. Financiación a corto y largo plazo. Financiación operaciones con el exterior. Financiación del patrimonio neto y otras vías de financiación.

#### Medidas de financiación pública para PYMES

Líneas ICO para pymes. Introducción. Avals CERSA. Préstamos participativos. Fondos de titulización para financiación. Microcréditos para empleadoras.

### **Módulo 3. FISCALIDAD**

#### Medidas fiscales para la crisis

Aplazamiento y fraccionamiento de deudas. Devolución del IVA. Impuesto sobre sociedades. Otras cuestiones fiscales.

### **Módulo 4. HABILIDADES DIRECTIVAS, NEGOCIACIÓN Y MOROSIDAD**

#### Habilidades directivas y la negociación

## FORMACIÓN CONTINUA

# PROGRAMA FORMATIVO

---

Habilidades directivas en épocas de crisis. La negociación. Metodología de la negociación. MAPAN. El negociador difícil.

## La Morosidad

Gestión amistosa o extrajudicial de impagos. Instrumentos para negociar las deudas. Reclamación judicial y recuperación del IVA. Proceso Monitorio Europeo. Consejos para prevenir la morosidad.

## **Módulo 5. MEDIDAS SOCIO-LABORALES**

### Medias laborales para la conservación del empleo

Medidas no Extintivas. El contrato a tiempo parcial y contrato de relevo

### Medidas laborales extraordinarias

Los expedientes de regulación de empleo (ERE). Amortización del puesto de trabajo. Sucesión legal de empresas. Contrata y subcontratas.

### Soluciones del sistema de la Seguridad Social

Cuestiones previas. Medidas para mantener el empleo. Medidas de fomento del empleo

## ➤ **Contenidos del CD:**

Normativa variada referente a los contenidos del manual

# PROGRAMA FORMATIVO

---

## **GESTIÓN DE MOROSIDAD, RECUPERACIÓN Y PREVENCIÓN**

### **Módulo 1: Los Problemas de la Morosidad**

#### El crédito y la morosidad

El departamento de crédito o equipo de recobros. La morosidad: estadísticas y consecuencias. El crédito empresarial. Impagos internacionales.

### **Módulo 2: La Gestión de Cobros**

#### Las técnicas de negociación en general

Cuestiones previas. Metodología de la negociación. El MAPAN (Mejor alternativa posible a un acuerdo negociado). ¿Cómo tratar a un negociador difícil?

#### Gestión de cobros: información, reclamación y negociación

Gestión de cobros. La correspondencia. La llamada telefónica. La visita personal. La negociación en la gestión de cobros. El cobro parcial.

### **Módulo 3: Medidas para Asegurar el Cobro**

#### La solvencia para la concesión del crédito

La solvencia. La información de solvencia desde diversas fuentes. Análisis de solvencia.

#### Los contratos

Los contratos. Modelos de contratos mercantiles.

#### Medios de pago

Análisis previo. Medios de pagos cambiarios. Medios de pago privados. Medios de pago públicos.

#### Garantías de cobro

La fianza. Crédito y caución. Contrato de factoring. El confirming. Hipoteca y prenda (código civil).

### **Módulo 4: La Acción Judicial**

#### La reclamación judicial: reclamación, cobro y concurso

Actos prejudiciales. La vía judicial. La conciliación. El juicio ordinario. El juicio verbal. Juicio cambiario. Juicio monitorio. El arbitraje Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de arbitraje. El juicio ejecutivo. El cobro judicial. El procedimiento concursal.

#### Reclamación del IVA en los impagos

Artículo 80 LIVA. La factura rectificativa. Información a la agencia tributaria. La recuperación del IVA en los procesos concursales. Recuperación del IVA sin procedimiento concursal. Modelos.

### **➤ Contenidos del CD:**

Normativa referente a los contenidos del manual.