



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.

Con CD:

No

Horas:

80 Horas

Páginas:

280 Páginas

Objetivos:

- 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.

Contenido

ETAPAS DE UNA CRISIS

- Situación de equilibrio. Desaceleración y Recesión Económica. Crisis Económica. Depresión Económica. Crecimiento y Nuevo Equilibrio Económico.

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. Avalués 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

- 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