

ACTUACIONES EN LA EMPRESA ANTE LAS DIFICULTADES ECONÓMICAS

ÁREA FORMATIVA

ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

DURACIÓN

150H

MODALIDAD FORMATIVA

Semipresencial, Distancia.

DESTINATARIOS

- Profesionales del sector de la administración, mandos directivos, empresarios y alumnos interesados en saber cómo actuar ante dificultades económicas.

OBJETIVOS

Crisis. Soluciones para la empresa

Dotar al alumno de diversas herramientas, de gestión, de tipo fiscal, mercantil, de gestión comercial, de financiación o específicas del ámbito laboral.

Aportar conocimientos nuevos para hacer frente a un ciclo económico de recesión.

Gestión de Morosidad, recuperación y prevención

Servir de ayuda a las pequeñas y medianas empresas respecto a los medios a emplear y a la solución de los conflictos surgidos por los pagos.

Pretender 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 de que dispone para poder prevenir y recuperar ese crédito.

Conocer las nuevas modificaciones que entró en vigor el 7 de julio de 2010 mediante la Ley 15/2010 de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004 de 20 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma del Curso Actuaciones en la empresa ante las dificultades económicas** expedido por Isonor Quality.

TEMARIO

CRISIS. SOLUCIONES PARA LAS EMPRESAS

Módulo 1. ANÁLISIS Y 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

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.

Fuentes de financiación para Pymes.

Módulo 3. FISCALIDAD

Medidas fiscales para la crisis

Aplazamiento y fraccionamiento de deudas.

IVA.

Impuesto sobre sociedades.

Módulo 4. HABILIDADES DIRECTIVAS, NEGOCIACIÓN Y MOROSIDAD

Habilidades directivas y negociación

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

La Morosidad

La ley contra la morosidad.
Gestión de cobro amistosa o extrajudicial de impagos.
Instrumentos para negociar las deudas.
Medidas para asegurar el cobro.
La acción judicial y reclamación del IVA.
Proceso Monitorio Europeo.
Sugerencias para prevenir la morosidad.

Módulo 5. MEDIDAS SOCIO-LABORALES

Medidas laborales para reducir costes y la continuidad del trabajador

Análisis previo.
Outsourcing.
La formación ante la crisis.
Los beneficios de la jornada continua.
Medidas adoptadas por la reforma laboral 2010.
Modificación sustancial de las condiciones de trabajo.
Movilidad geográfica.
Contrato de a tiempo parcial y de relevo.

Medidas laborales extraordinarias

Cuestiones previas.
Extinción de los contratos de trabajo.
Expedientes de regulación de empleo (ERE).
Despido objetivo.
Indemnizaciones en los despidos colectivos y objetivos.
Sucesión legal de empresa.
Outplacement.

Soluciones del sistema de la Seguridad Social

Cuestiones previas.
Medidas al mantenimiento del empleo.
Medidas de fomento del empleo.
Bonificaciones de la Seguridad Social.

GESTIÓN DE MOROSIDAD, RECUPERACIÓN Y PREVENCIÓN

Módulo I: Los problemas de la morosidad

El crédito y la morosidad

La morosidad.
El departamento de crédito o equipo de cobros.
El crédito empresarial.
Impagos internacionales.

Módulo II: La gestión de cobros amistoso o extrajudicial

Las técnicas de negociación en general

Cuestiones previas.
Metodología de la negociación.
El MAPAN.
¿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 III: Medidas para asegurar el cobro

La solvencia para la concesión del crédito

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

La documentación básica mercantil

Documentar las operaciones mercantiles.
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).

Ideas para combatir la morosidad

Módulo IV: La acción judicial: reclamación, cobro y concurso

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.

Nota: Esta nueva edición ha sido ampliada con contenidos formativos en base a la norma que entró en vigor el 7 de julio de 2010 mediante la Ley 15/2010, de 5 de julio, de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales. En ella podrá encontrar nuevas sugerencias en las negociaciones y en la gestión de la morosidad, nuevos medios en la gestión amistosa, cambios en la Ley de arbitraje, cambios en la reclamación judicial, etc.

En definitiva, este curso ha aumentado tanto en páginas (aprox. 90), como en calidad.

➤ **Contenido CD:**

- Normativa aplicable
- Ejercicios prácticos resueltos

DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.