

Formación in company

Área Financiera · Contable



Iniciativas Empresariales

| *estrategias de formación*

BARCELONA · BILBAO · MADRID · SEVILLA · VALENCIA

presentación

El área financiera y contable centraliza aspectos clave de la gestión económica de la empresa: la gestión de cobros y el control de impagados, la rentabilidad y liquidez de la empresa, el control de costes y presupuestos ...

En un momento como el actual, la eficacia de los responsables y miembros de este departamento es fundamental para afrontar factores como prevenir la morosidad, evitar el endeudamiento, reducir el riesgo comercial y acelerar los procesos de cobro.

Con este nuevo catálogo de cursos in company para el área financiera y contable, **Iniciativas Empresariales pretende dar respuesta a esta necesidad de las empresas con cursos prácticos y orientados a aumentar el rendimiento de los responsables y miembros de este departamento.**

¿Qué distingue los cursos in company de Iniciativas Empresariales?

- >> **Los contenidos de los cursos se adaptan**, partiendo de un programa base, a las necesidades específicas de la empresa.
- >> **Un enfoque y metodología prácticos**, orientados a mejorar el rendimiento de los asistentes.
- >> **Todos los formadores son profesionales en activo** en los que se unen conocimientos y experiencia para poder ofrecer una formación que va más allá de la impartición de un temario, en la que se conjuga la formación con la consultoría.

Con el nuevo sistema de financiación de la Formación Continua, todos los cursos in company de **Iniciativas Empresariales** son bonificables.

Todos nuestros procesos formativos están avalados por el Certificado de Calidad según la Norma ISO 9001 otorgado por APPLUS.



índice

1. Fiscal y Contable

Página 4

- >> Aplicación práctica del Nuevo Plan General de Contabilidad (PGC)
- >> Cierre contable 2008
- >> La empresa ante el Cierre Fiscal 2008

Página 5

- >> Contabilidad Básica
- >> Contabilidad Superior
- >> Fiscalidad Internacional

2. Facturación y Cobros

Página 6

- >> Gestión de cobro de impagados
- >> Análisis y gestión del crédito a clientes
- >> Técnicas avanzadas de gestión de cobro a clientes

Página 7

- >> Medios de pago y cobro nacionales e internacionales
- >> Prevención de riesgos de impago en la exportación
- >> Facturación electrónica

3. Gestión Financiera

Página 8

- >> Fuentes de financiación de la empresa
- >> Valoración de empresas
- >> Técnicas de negociación con bancos y entidades de crédito

Página 9

- >> Gestión de tesorería
- >> Planificación y control presupuestario
- >> Control y reducción de costes en la empresa

4. Herramientas de Gestión

Página 10

- >> Reporting Financiero en la práctica
- >> Cómo seleccionar, implantar, gestionar y actualizar un ERP con éxito
- >> Optimización del Excel en la gestión económico – financiera

Fiscal y Contable

*Aplicación práctica del Nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) >>
Cierre Contable 2008 >> La empresa ante el Cierre Fiscal 2008*

>>> Aplicación práctica del Nuevo Plan General de Contabilidad (PGC)

Objetivos

Conocer mediante ejemplos y casos prácticos la aplicación del nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) consolidando el conocimiento de la reforma contable y resolviendo todas las dudas de su aplicación.

Resumen Programa

Estructura del nuevo PGC - Inmovilizado Intangible - Inmovilizado Material – Arrendamientos – Existencias - Instrumentos Financieros - Provisiones y Contingencias – Subvenciones - El Impuesto sobre el Beneficio – Las Cuentas Anuales: balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria, ECPN y EFE – Primera aplicación: partidas que desaparecen y cuentas que cambian de codificación o de denominación.

>>> Cierre Contable 2008

Objetivos

Revisar y conocer mediante ejercicios prácticos cómo elaborar los cambios más significativos que presenta la reforma contable y los cinco componentes de los estados financieros de las Cuentas Anuales de acuerdo con el nuevo PGC: Balance de Situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Memoria, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN) y Estado de Flujos de Efectivo (EFE).

Resumen Programa

Balance de Situación - Cuenta de Pérdidas y Ganancias - Memoria: notas nuevas y notas que desaparecen – Inmovilizado Material – Arrendamientos – Activos Financieros – Provisiones y contingencias – Subvenciones - Estado de cambios en el Patrimonio Neto - Estado de Flujos de Efectivo.

>>> La empresa ante el Cierre Fiscal 2008

Objetivos

Analizar el cierre de cuentas 2008 de acuerdo con el nuevo PGC y la normativa fiscal vigente. Saber cómo afecta el nuevo PGC al Impuesto sobre Sociedades (Ley 16/2007).

Resumen Programa

Cálculo del impuesto devengado por el Impuesto sobre Sociedades - Cálculo del Impuesto sobre Sociedades a ingresar - Deducciones y bonificaciones - Reflejo contable del cálculo del Impuesto sobre Sociedades - Principales operaciones que generan ajustes extracontables - Las amortizaciones - Las provisiones - Operaciones de arrendamiento financiero - Novedades fiscales para el ejercicio 2009.



Contabilidad Básica >> Contabilidad Superior >> Fiscalidad Internacional

>>> Contabilidad Básica

Objetivos

Conocer las técnicas contables a través de documentos básicos como pueden ser el Balance, la Cuenta de Resultados o los Informes Anuales.

Resumen Programa

Introducción al concepto de contabilidad – El ciclo contable: apertura y cierre del ejercicio económico – El Balance de Situación – La Cuenta de Pérdidas y Ganancias – El Impuesto Sobre el Valor Añadido (IVA) – El Plan General de Contabilidad: contabilización y codificación de las principales operaciones – Ajustes a la contabilidad – Las Cuentas Anuales.

>>> Contabilidad Superior

Objetivos

Proporcionar respuestas para contables experimentados que se enfrentan a situaciones empresariales de cierta complejidad. Llegar a un conocimiento profundo y detallado de las diferentes masas patrimoniales que integran el balance de situación y demás estados financieros.

Resumen Programa

Principios contables: precio de adquisición, no-compensación, registro, devengo, importancia relativa, etc. – Normas de valoración: Inmovilizado, capitalización de gastos financieros, leasing, renta variable y fija, existencias, moneda extranjera, subvenciones, existencias, métodos de valoración, etc.

>>> Fiscalidad Internacional

Objetivos

Dar a conocer, de forma práctica, las novedades jurídicas y fiscales y los elementos necesarios para planificar las inversiones internacionales, así como los incentivos fiscales que existen para que la empresa obtenga el máximo rendimiento de dichas operaciones.

Resumen Programa

Fiscalidad Internacional - Aspectos legales y fiscales en la repatriación de los dividendos y plusvalías - Planificación fiscal internacional de las inversiones extranjeras - Medidas fiscales de incentivación de la inversión española en el extranjero - Régimen fiscal de las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE) - Paraísos fiscales y territorios de baja tributación.

Facturación y cobros

*Gestión de cobro de impagados >> Análisis y gestión del crédito a clientes >>
Técnicas avanzadas de gestión de cobro a clientes*

>>> Gestión de cobro de impagados

Objetivos

Cómo usar el teléfono, las cartas y las negociaciones con deudores para aumentar la eficacia en la gestión de cobros y la reclamación de impagados por parte de los departamentos financiero y de administración. Facilitar información práctica sobre las posibilidades que existen para realizar el cobro de impagados y el seguimiento de morosos.

Resumen Programa

La estrategia evasiva del deudor y las tácticas de los morosos – Las excusas del deudor para justificar el impago – La negociación efectiva de cobros – Cuál debe ser la posición y actitud del negociador de cobros – El método RAITES de negociación de cobros – Ventajas e inconvenientes del teléfono como herramienta para cobrar – Ventajas e inconvenientes de las cartas de cobro – La negociación persuasiva de cobros – Las técnicas más eficaces de recobro.

>>> Análisis y gestión del crédito a clientes

Objetivos

Conocer técnicas para aumentar la liquidez acelerando los procesos de cobro, evitar el endeudamiento, reducir el riesgo comercial y prevenir la morosidad. Saber analizar la base de clientes para calcular el riesgo comercial y financiero de cada uno de ellos.

Resumen Programa

La mejora de los procesos de cobro, factor clave de la rentabilidad de todo negocio – El plazo de pago teórico y el período de cobro real: el efecto alargamiento – La correcta negociación de las condiciones de pago para mejorar el período medio de cobro – Cómo establecer el crédito necesario y el límite de crédito – El control del riesgo de clientes y de las cuentas por cobrar – Los procesos de cobro de deuda vencida y recuperación de impagados – La acción de cobros interna y mediante outsourcing.

>>> Técnicas avanzadas de gestión de cobro a clientes

Objetivos

Proporcionar a los asistentes conocimientos prácticos y avanzados de cobro a clientes y de recobro de saldos vencidos, recobro de impagados y de negociación con deudores y morosos.

Resumen Programa

El entorno económico y su repercusión en la morosidad - Métodos utilizados para garantizar el cobro en las operaciones comerciales - Documentos utilizados en el cobro de las operaciones mercantiles - Procedimientos para agilizar el cobro de saldos vencidos - Las señales que anuncian impagados y sus causas - La gestión de cobro de impagados - Procedimientos de recobro a morosos - La negociación de recobro y estilos del negociador - Los aspectos legales del cobro de deudas - El tratamiento jurídico de los impagados.



Medios de pago y cobro nacionales e internacionales>> Prevención de riesgos de impago en la exportación>> Facturación electrónica

>>> Medios de pago y cobro nacionales e internacionales

Objetivos

Conocer todo lo referente a las domiciliaciones, recibos, letras, cheques, pagarés, transferencias y otros medios de pago. Saber cuáles son los documentos de cobro y cómo se gestionan en el circuito interbancario así como conocer los distintos medios de cobro en las operaciones de exportación.

Resumen Programa

Los diferentes medios de pago y cobro en España - La gestión de los medios de pago a través de las entidades bancarias - Las transferencias - Los adeudos por domiciliaciones - La Norma 58 - Los documentos cambiarios: cheque, pagaré y letra - Los efectos de comercio - El Factoring y Forfaiting - El Confirming - El Pago Certificado, Folleto 68 - Los distintos medios de cobro internacionales.

>>> Prevención de riesgos de impago en la exportación

Objetivos

Conocer los medios de cobro internacionales, los mecanismos de prevención de impagados y las coberturas de riesgos en las operaciones de exportación. Conocer cuál es la cobertura de riesgo y la financiación de las operaciones a través del *Factoring, Confirming, Leasing* y *BS Covering*.

Resumen Programa

Los riesgos existentes en las actividades comerciales de exportación - Costes que supone para el proveedor vender a crédito en el exterior y costes de los impagados - Los INCOTERMS como reglas de transmisión de riesgos y gastos en los contratos y documentos en el comercio internacional - Procedimientos para minimizar el riesgo utilizando garantías bancarias o financiación que aseguren el cobro de las operaciones en el exterior - Las distintas modalidades de pago en el comercio internacional y cobertura de riesgo que implican.

>>> Facturación electrónica

Objetivos

Dar a conocer el funcionamiento de la facturación electrónica de cara a poder reducir costes y mejorar la eficiencia administrativa y comercial de la empresa.

Resumen Programa

Conceptos fundamentales de la facturación electrónica - Normativa sobre la facturación electrónica en España - Especificaciones técnicas en la implantación de la facturación electrónica - Firma electrónica y certificados digitales - Cómo archivar y conservar las facturas electrónicas - Ahorro de costes - Herramientas de facturación.

Gestión financiera

*Fuentes de financiación de la empresa >>> Análisis de los estados financieros
>> Valoración de empresas*

>>> Fuentes de financiación de la empresa

Objetivos

Conocer y utilizar con ventaja los productos de financiación empresarial disponibles en los mercados. Saber calcular los costes reales de la financiación teniendo en cuenta tipos, plazos, comisiones, etc. Saber cómo negociar con las entidades financieras una operación crediticia.

Resumen Programa

Financiar un negocio: cómo, por qué y hasta dónde – Instrumentos de financiación – El endeudamiento bancario – Otros medios de financiación – La negociación bancaria – Consejos sobre cómo inyectar fondos propios en una compañía – Las subvenciones.

>>> Valoración de empresas

Objetivos

Saber y conocer cómo medir y gestionar con fiabilidad el valor de una empresa con un método práctico de fácil asimilación y aplicación para empresarios y ejecutivos.

Resumen Programa

La fórmula básica del valor – El beneficio neto esperado – La tasa de rentabilidad requerida – El valor y el PER – El valor y las ventas – Valor en funcionamiento o valor en liquidación – Beneficios y dividendos – Influencia del endeudamiento en el valor – Diferencia entre valor real y valor contable – Cómo pasar del valor al precio – Compras industriales, compras financieras y fusiones: recomendaciones previas y posteriores a la compra.

>>> Técnicas de negociación con bancos y entidades de crédito

Objetivos

La rentabilidad de las acciones que llevamos a cabo con las entidades bancarias puede determinar o condicionar en muchos casos los resultados anuales de nuestra empresa. Dar a conocer cómo mejorar las condiciones en términos de precio y de servicio que se mantienen con los bancos y cajas con los que trabajamos, nos proporcionará rentabilizar más nuestros resultados.

Resumen Programa

El ciclo de las relaciones empresa-banco - Aspectos esenciales de la operativa de un banco - Análisis de la cuenta de resultados de una entidad de crédito – Los productos y servicios bancarios: tipos de interés, comisiones y fechas de valoración - Análisis del riesgo de las operaciones de financiación desde la perspectiva bancaria – Fuentes de información empleadas por la banca: CIRBE, RAI, ASNEF, etc. – El proceso negociador con los bancos – La documentación a presentar.

*Gestión de tesorería > Planificación y control presupuestario >>
Control y reducción de costes en la empresa*



>>> Gestión de tesorería

Objetivos

Saber cómo lograr una gestión más eficaz de la tesorería de la empresa para conseguir minimizar los gastos financieros y maximizar los ingresos financieros. Saber analizar las partidas que conforman la tesorería de la empresa y conocer las técnicas más útiles en la gestión de tesorería.

Resumen Programa

Definición del concepto de tesorería - Áreas de actuación e interdependencia con otros departamentos - El papel de la Banca - Los flujos monetarios: gestión de cobros y de pagos - Las Previsiones de Tesorería - La Gestión de Déficits de Tesorería - Concepto tesorería "saldo cero" - La Gestión de inversión de excedentes - Cash-Pooling: la tesorería centralizada - Las relaciones bancarias - Marco de las negociaciones y diseño de la política bancaria - Balance banca-empresa - Fases de negociación de un crédito bancario.

>>> Planificación y control presupuestario

Objetivos

Saber elaborar presupuestos de acuerdo a los objetivos y estrategias de la empresa dentro de sus respectivos departamentos. Conocer las bases para la elaboración de un buen presupuesto anual. Dominar los métodos existentes para controlar los presupuestos y sus desviaciones. Saber detectar de forma anticipada problemas de liquidez o tesorería.

Resumen Programa

El control presupuestario – Conexiones entre planificación y control - La planificación en la empresa de tipo comercial o industrial – Análisis de las desviaciones – Descomposición de las desviaciones en precio y cantidad – Tratamientos de las desviaciones en F.C. – Desviaciones en los ingresos.

>>> Control y reducción de costes en la empresa

Objetivos

Conocer cómo abordar un proceso continuo de optimización y reducción de los gastos no estratégicos. Saber cómo se diseña y aplica un plan para la reducción de gastos generales. Cómo discernir los costes estratégicos de aquellos que no lo son así como qué gastos soportan mejor la reducción de costes.

Resumen Programa

Cultura y actitud ante los gastos generales – Planteamiento y procedimientos de contención de gastos – Categorías tecnológicas – Categorías de producto – Categorías de servicios – Sistemas para convertir cultura y actitudes en resultados – Seguimiento y control de los procedimientos.

Herramientas de gestión

Reporting financiero en la práctica >> Cómo seleccionar, implantar, gestionar y actualizar un ERP con éxito >> Optimización del excel en la gestión económico - financiera

>>> Reporting financiero en la práctica

Objetivos

Conocer un sistema rápido, práctico y eficaz para gestionar la información corporativa y optimizar la toma de decisiones. Poder comprobar cómo las herramientas de Reporting contribuyen a la mejora de los resultados y a la optimización de los diferentes procesos de trabajo.

Resumen Programa

El sistema de control de gestión como soporte del Reporting – Definición y funcionamiento de un Sistema de Control de Gestión – El diseño del Reporting – Determinación de su contenido – Funcionamiento en la práctica de un Reporting – Los distintos tipos de software de un Reporting – El ERP como soporte del sistema de Reporting – El Reporting como herramienta de análisis: control presupuestario y control de ingresos y gastos.

>>> Cómo seleccionar, implantar, gestionar y actualizar un ERP con éxito

Objetivos

Aportar una metodología específica de análisis, control y seguimiento de los proyectos de implantación, uso o actualización de un ERP que permita plasmar la estrategia y objetivos del negocio en el sistema de gestión más adecuado. Conocer cuál es el funcionamiento de un CRM (*Customer Relationship Management*) en el ERP.

Resumen Programa

Características de un ERP – Fases de selección de un ERP – Fase de implantación de un ERP - Fase de puesta en marcha de un ERP - Evaluación del funcionamiento del hardware, sistemas que soporta y seguridad de datos en el ERP - Identificar los efectos de la implantación del ERP - Cómo minimizar las consecuencias de los problemas y errores en la implantación del ERP - Análisis de los principales impactos en la organización – El ERP como sistema de información - El CRM integrado en el ERP como factor clave de éxito en la gestión de los clientes - Mantenimiento del ERP.

>>> Optimización del excel en la gestión económico - financiera

Objetivos

Aprender de forma práctica a gestionar eficientemente la información, conocer las técnicas para elaborar informes y gráficos interactivos así como conocer los “escenarios” de Excel para medir cómo afectan al resultado los diferentes valores de una o varias variables.

Resumen Programa

Optimización del uso de rangos: trabajar con rangos y creación de controles – Optimización de las listas de datos – Definición, creación y gestión de Tablas Dinámicas – Fórmulas matriciales – Utilización de escenarios.

Ie
Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

Solicite información a nuestros consultores. Tel. 902 021 206 · formacion@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA

Consejo de Ciento, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez 53, 2º izq
28021 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

SEVILLA

San Ignacio, 7
41018 Sevilla
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

VALENCIA

Xàtiva, 6
46002 Valencia
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

