



Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
Diplomado en Ciencias Empresariales



PROGRAMA (157)

ASIGNATURA PRODUCTOS BÁSICOS COMERCIALES

PLAN DE ESTUDIOS 1975
PUBLICADO SEGÚN LA RESOLUCIÓN DE FECHA 19/07/75
B.O.E. 12/09/75

PRODUCTOS BASICOS

157

BLOQUE PRIMERO



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

INTRODUCCION

TEMA I

- Empresa, Empresario, Concépto
- Creación nuevas Empresas, Nuevos Empresarios
- Condiciones Análisis, Oportunidades-Amenazas
- Economía de los Costes de Transacción
- Fomento de la Creación Empresarial
- Viabilidad, Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA I (Objetivos)

- Dar a conocer la actividad del Empresario, en que consiste y alcance
- Concépto de la Empresa
- Criterios para Fomentar su creación y Desarrollo
- Desafío existente en la creación de Empresas Viabes

TEMA I (Bibliografía)

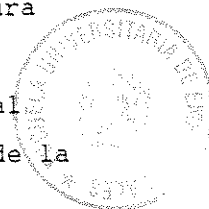
- Revista Economistas - Nº 36 - Febrero-Marzo 1989
Nuevas Empresas, Nuevos Empresarios
Vicente Salas Fumás
- The Economic Institutions of Capitalism
O. Williamson Free Press 1985
- Entrepreneurs and New Firms : The Case of Spain
A. Lafuente y V. Salas
Strategic Management Journal 1 (1989)



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

TEMA II

- Cultura Empresarial
- Filosofía Empresarial
- Estrategia Empresarial
- Concépto, Contenido y Relaciones
- Formas de Expresión de la Cultura Empresarial
- Importancia Económico Empresarial de la Cultura Empresa
- Génesis y Desarrollo de la Cultura Empresarial
- Diagnóstico, Enjuiciamiento y Configuración de la Cultura Empresarial
- Discusión de Grupo
- Propuesta Trabajo Resumen



TEMA II (Objetivos)

- Comprender el Concépto de Cultura Empresarial
- Diferencias Cultura Empresarial de Filosofía y Estrategia Empresarial
- Influencia de este Componente intangible en la Eficacia de la Gestión Empresarial

TEMA II (Bibliografía)

- Cultura Empresarial
Cuno Pümpin Santiago Garcia Echevarria
Serie Management. Ediciones Díaz de Santos, S.A. 1988
- Garcia Echevarria S. Management Estratégico
Ediciones Esic Madrid 1986
- Deal Kenedy
Corporate Cultures



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

TEMA III

- Empresa con Vocación Oférta
- Empresa con Vocación Venta
- Empresa con Vocación Cliente
- Características
- Condiciones del Mercado que hacen posible esa Vocación
- Estructuras Organizativas, Énfasis en la Estructura y en la Gestión de esas Tipologías Empresariales
- Puntos Fuertes y Puntos Débiles
- Evolución que debe seguir la Empresa para adecuarse a la dinámica del Entorno
- Riesgos en los Desfases de adecuación
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

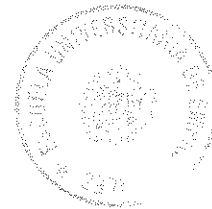
TEMA III (Objetivos)

- Diferenciar y comprender la tipología Empresarial existente
- Como afécta su concepción a la estructura y la forma de Gestionar la Empresa
- Destacar los puntos fuertes y débiles de los diferentes prototipos

TEMA III (Bibliografía)

- Kotler Philip
Dirección de Mercadotecnia, Análisis, Planeación y Control
Edición Diana, S.A. 1982
- William J. Stanton
Fundamentos de Mercadotecnia
Mc Graw-Hill 1984
- José Luis Belio Galindo
Manuales ¿Como Vender?
IMPI 1985

- Cuno Púmpin - Santiago Garcia Echevarria
Serie Management. Ediciones Díaz de Santos, S.A.
1988
- Borja y Casado
Marketing Estratégico para los 80
Ed. Hispano Europea, S.A. 1981
- Córdoba y Torres
Teoría y Aplicaciones del Marketing
Ediciones Deusto 1981



TEMA IV

- ¿Que significa Marketing?
- Diferentes Concepciones
- Definiciones según Escuelas
- Evolución Histórica
- Marketing como Filosofía
- Variables fundamentales de su concepción actual
- Marketing como Area funcional Empresarial
- Relación con el resto de áreas funcionales
- Planificación y actuación de la Dirección con Filosofía Marketing
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA IV (Objetivos)

- Conocer la importancia del Marketing y su necesidad en un mundo abierto y competitivo
- Diferenciar la Filosofía de Marketing con el desarrollo especializado en un área funcional
- La relación de áreas de actividad Empresarial, con el concepto de globalización Empresarial

TEMA IV

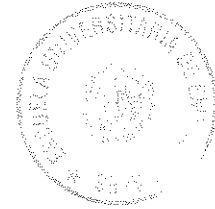
- Biblioteca de Manuales Prácticos de Marketing
El Plan de Marketing
Ediciones Díaz de Santos, S.A. 1988
- Biblioteca de Manuales Prácticos de Marketing
Gestión Estratégica de Marketing
Ediciones Díaz de Santos 1989
- Borja y Casado
Marketing Estratégico para los 80
Ediciones Hispano Europea, S.A. 1981



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

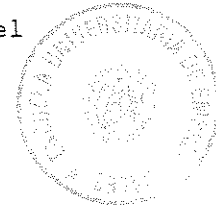
- Allen

Como Iniciar y hacer prosperar la pequeña Empresa
Ediciones Universidad de Navarra, S.A. 1977



TEMA V

- Marketing Mix : Definición y Contenido
- Variables y Subvariables que comprende
- Exposición esquemática de su contenido
- Necesidad y condiciones que debe cumplir el Marketing Mix
- Plan de Marketing: Concépto y Contenido
- Plan Estratégico
- Proceso de Decisión con Filosofía de Marketing
- Inputs, Outputs del proceso
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA V (Objetivos)

- Comprender el concépto de Marketing Mix
- Variables que comprende y Subvariables
- Diferenciar el Plan estratégico del Plan de Marketing y sus interrelaciones
- Como se afrontan ambos Planes

TEMA V (Bibliografía)

- Ferré Trenzano J.M.
Manual de Marketing Variables Estratégicas
Gestión y Planificación Integral, S.A.
Barcelona 1985
- Biblioteca de Manuales Prácticos de Marketing
El Plan de Marketing
Ediciones Díaz de Santos, S.A. 1988
- Biblioteca de Manuales Prácticos de Marketing
Gestión Estratégica de Marketing
Ediciones Díaz de Santos 1989

- Varios Autores
Enciclopedia de la Dirección y Administración
de Empresas
Ediciones Orbis 1984
- José Luis Belio Galindo
¿Como Vender?
Manuales IMPI 1985
- Chollet
El Marketing Mix
Ediciones Deusto, S.A. 1983





FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

TEMA VI

- Política de Distribución hacia dentro
- El proceso de Compra, Gestión del mismo
- Influencia de la Filosofía Marketing en la Política de Aprovisionamiento
- ¿Dónde nace y como se conoce la necesidad?
- Entidad Económica de los Aprovisionamientos
- Objetivos
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

TEMA VI (Objetivos)

- Diferenciar los diferentes componentes de la Distribución total
- Comprender la influencia del Marketing en la Política de Aprovisionamientos
- Importancia de la Función Compras

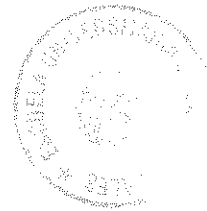
TEMA VI (Bibliografía)

- Juan Pérez - Carballo y Veiga
Manuales IMPI
¿Como comprar mejor? 1.985
- Baily and Farmer
Purchasing Principles and Management
Pitman Books LTD. 1.977
- Miguel Angel Gayo Laguna de Dins
La Dirección de los Procesos de Compra
IESE - Universidad de Navarra 1.975

- George W. Aljian
Purchasing Hand Book
Mc Graw Hill 1.982
- Leenders Feason and England
Purchasing Materials Management
Irwing - 7a edición
- J. Jardin
Manual del Jefe de Compras
Edición Index 1.982
- Michael Calimeri
Las Compras
Editorial Hispano Europea 1.979
- Leonel Cruz Mecinas
Principios Generales de Compras
Cecsa 1.985
- Stewart F. Heinzritz
Las Compras - Principios y aplicaciones
Ediciones Omega Barcelona España
- George W Aljian y Asociados
Manual de Compras
Editorial Diana - Mexico D.F.



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO



TEMA VII

- Diseño de la Política de Compras
- El ciclo de Compras
- Parámetros de Decisión
- Selección de las Fuentes de Aprovisionamiento
- Negociación de la transacciones
- Relación del Area de Compras con, otras Areas de la Organización
- Concepción de Organización Global
- Etica Empresarial, Unidad Doctrinal de comportamientos
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA VII (Objetivos)

- Conocer el diseño de una Política de Compras
- Diferenciar los diferentes Parámetros de decisión
- Concebir una estructura Orgánica de Compras
- Entender las Relaciones con otras Areas
- Como la unidad doctrinal afecta a la función de Compras y desarrolla una Etica Empresarial

TEMA VII (bibliografía)

- Juan Perez Carballo y Veiga
Manuales IMPI
¿Como comprar mejor?
Milburg B. England
Sistemas de Compras
Libreria "El Ateneo"
Buenos Aires - Argentina
- Leonel Cruz Mecinas
Principios Generales de Compra
Cecsa 1.985 .

TEMA VIII

- Plan de Compras
- Establecimiento, Realización y Control
- Técnicas de Gestión de Compras
- Instrumentalización de la Gestión
- Petición y Comparación Ofertas
- Criterios de Selección
- La provisión como origen de Fondos
- Equilibrios Patrimoniales Activo Circulante
- Pasivo Circulante
- El Aprovisionamiento y su influencia en el Cash-Management
- Formulas de Revisión de Precios
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA VIII (Objetivos)

- Comprender como se elabora un Plan de Compras
- Distinguir las diferentes etapas del Plan
- Como afecta la Gestión de Compras a la Rentabilidad y posición financiera en la Empresa
- Necesidad de conseguir equilibrios Patrimoniales a través de la Gestión de Compras

TEMA VIII (Bibliografía)

- Michele Calimeri
Las Compras
Editorial Hispano Europea 1979
- Miguel Angel Gayo Laguna
La dirección de los procesos de Compra
IESE - Universidad de Navarra 1975



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

- COREY

"Interesa Centralizar la función de Compras"

Ediciones Deusto de Harvard Business Review

- Mateo Revuelta

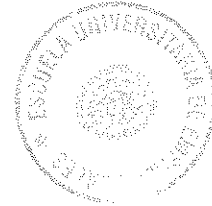
Política de Riesgos

Revista Estrategia Financiera Año 1987/1988



TEMA IX

- Estructuración de la función Aprovisionamiento
- Diferentes Criterios
- Según Productos
- Según etapas del Proceso
- Según Mercado Proveedor
- Otros
- Integración en la Estructura Orgánica
- Dependencias y Jerarquización
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen



TEMA IX (Objetivos)

- Entender diferentes Estructuras Orgánicas de la función de Aprovisionamiento
- Poder tener criterios para decidir las más idóneas, según las características de los Productos, Empresas, etc.
- Entender los criterios de Jerarquización y dependencia que pueden darse

TEMA IX (Bibliografía)

- Michele Calimeri
Las Compras
Editorial Hispano Europea 1979
- Miguel Angel Gayo
La Dirección de los procesos de Compra
IESE Universidad de Navarra
- Victor H. Tooler Jr.
El Gerente de Compras y sus Funciones
Editorial Limnsa Willey S.A. - Mexico D.F.



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

TEMA X

- Evaluación y Control
- Consideración como Centro de Resultados
- Definición de las Posiciones Estratégicas de Resultados (PER)
- Cuadro de Mando de Aprovisionamiento
- Control Presupuestario
- Sistema de Información
- Indicadores de Gestión
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

TEMA X (Objetivos)

- Diseñar posibles Cuadros de Mando de la Función Compras
- Entender los diferentes criterios de Control que pueden diseñarse
- Tratar de determinar indicadores de Gestión más idóneos para el control

TEMA X (Bibliografía)

- Croel
Measuring Purchasing Effectiveness
Journal of Purchasing and Materials Management
Summer 1980
- Lierman
The Purchasing Audit
Journal of Purchasing and Material Management
Volumen 15, 1979



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

- Ammer
La Gestión de Materiales, como centro de
Beneficios
Ediciones Deusto - Harvard Busines Review
- Miguel Angel Gayo Laguna
La Dirección de los Procesos de Compra
IESE - Universidad de Navarra 1975
- Kollios A.E. Stempel Joseph
Purchasing and E.D.P.
A.M.A. I.N.C. New York
- Cantor Jerry
Evaluating Purchasing Systems
A.M.A. I.N.C New York 1970



BLOQUE QUINTO

POLITICA DE RIESGOS - CREDITO COMERCIAL



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

TEMA XXVI

- Marketing y Teoría de Riesgo
- Filosofía y Alcance
- Política Preventiva
- Evolución Histórica Empresarial y su influencia en la Política del Riesgo Comercial
- Aplicación de la Teoría del Riesgo al concepto de Empresa Total
- Desafío de la Empresa Española, en su Vertiente del Riesgo, en la Década de los 90
- Discusión de Grupo
- Propuesta Trabajo Resumen



TEMA XXVI (Objetivos)

- Diferenciar las Políticas preventivas de créditos comerciales, de las de Gestión
- Comprender la importancia del Riesgo en la evolución futura de la Empresa Española.

TEMA XXVI (Bibliografía)

- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos, Filosofía y Práctica
Estrategia Financiera nº 24-Noviembre 1.987
Editorial Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos - Como se monta un Departamento contra impagados y fallidos
Estrategia Financiera nº 26- Enero 1.988
Editorial Grupo Especial Directivos



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

- López Navarrete G.
Seguimiento y Valoración de los Riesgos de la
Banca y Cajas de Ahorro - Chequeo de la Empresa
2a Edición 1.986
Editorial Gregorio López Navarrete - Barcelona
- Campos Echevarria J.L.
Política Monetaria
Crédito Comercial y Demanda de Crédito de las
Empresas en España
Instituto Español de Analistas de Inversiones
1.988
- Benz G.V.
International Trade Credit Management
Editorial Gower Press 1.975
- Asociación of Credit Management
Credit and Financial Management
Ass. of Credit Management Agosto 1.971
- Chaplin, Albert and Hassett, G. E. Jr.
Credit and Conception Principles And Practices
New York Mc Graw - Hill 1.960



TEMA XXVII



- Desglose e Importancia de la Teoría del Riesgo
- Política de Crédito Comercial
- Política de Cobros
- Política de Impagados y Morosos
- Política de fallidos
- Concepción de la Política del Riesgo Comercial como un Sistema Total
- Importancia Económico Financiera de la Cartera de Clientes
- Series Históricas de su peso en la Estructura Económica
- Pasivo Circulante, Créditos de Provisiones
- Equilibrios Patrimoniales
- Discusión de Grupo
- Propuesta Trabajo Resumen

TEMA XXVII (Objetivos)

- Conocer el alcance y contenido, diferenciando las Políticas de Crédito, Políticas de Cobro, Políticas de Impagados y Morosos y Políticas de fallidos
- Análisis de la evolución del Riesgo Comercial en la Empresa Española
- Entender la necesidad de los equilibrios financieros en las masa Patrimoniales Activas y Pasivas

FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos - Filosofía y Práctica
Estrategia Financiera nº 24 - Noviembre 1.987
Editorial Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos
El desarrollo de un Sistema de Gestión Integrada
Estrategia Financiera nº 27 - Febrero 1.988
Editorial Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos
Como se monta un Departamento contra impagados y
fallidos
Estrategia Financiera nº 26 - Enero 1.988
Editorial Grupo Especial Directivos
- Campos Echevarría J.L.
Política Monetaria, Crédito Comercial y Demanda
de Crédito de las empresas en España
Instituto Español de Analistas Financieros
1.988
- Harold T. Redding and Guyon H. Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of Credits and
Collections
Editorial Dun & Bradstreet 1.974
- Barallat L.
Como contribuye la Gestión Financiera al creci-
miento de la Empresa
Estrategia Financiera nº 42 - Junio 1.989



FACULTAD DE
COMERCIO Y TURISMO

- Bayon I.
El nuevo Director Financiero para pequeñas y medianas Empresas
Estrategia Financiera nº 42 - Junio 1.989
- Sotomayor A.
La Optimización de los Medios de Cobro y pago
Estrategia Financiera nº 42 - Junio 1.989
- Calvo Largo F. y Perez Carballo A.
Análisis Económico Financiero de la Empresa Española 1.982/87
Estrategia Financiera nº 42 - Junio 1.989

TEMA XXVIII

- Política de Créditos Comerciales
- Selección de Cartera de Clientes
- Estructura Organizativa y Dependencia Jerárquica
- Sistema de Información
- Establecimiento de Límites de Crédito, Paradigmas
- Pirámide de Decisión
- Conflictos Departamentales y Modelos de Solución
- Perfil del "Credit Manager"
- Proceso de Pedidos y Sistemas de Facturación
- Discusión de Grupo
- Propuesta Trabajo Resumen

TEMA XXVIII (Objetivos)

- Comprender como se determinan y fijan los límites de Crédito
- Conocer la información necesaria para decidir dichos límites
- Analizar las razones de los conflictos interdepartamentales y sus posibles soluciones
- Entender los procesos de Facturación y el perfil más idóneo del "Credit Manager"

TEMA XXVIII (Bibliografía)

- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos - Filosofía y Práctica
Estrategia Financiera nº 24 - Noviembre 1.987
Editorial Grupo Especial Directivos

- Revuelta Diéguez M.
El desarrollo de un sistema de Gestión Integrada
Estrategia Financiera nº 27 - Febrero 1.988
Editorial Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez M.
Política de Riesgos
¿ Cuales son y como se utilizan las fuentes de
Información?
Estrategia Financiera nº 28 - Marzo 1.988
- Revuelta Diéguez M.
Criterios y Modelos para decidir los límites
del Crédito
Estrategia Financiera nº 29 - Abril 1.988
- Arellano Ignacio
Elementos para analizar el Crédito a Clientes
Estrategia Financiera nº 24 - Noviembre 1.987
- García Hernández F.
Enfoque Financiero para la Función de Marke-
ting
Estrategia Financiera nº 26 - Enero 1.988
- Sotomayor A.
¿ Como es la Gestión Financiera con baja tasa
de inflación?
Estrategia Financiera nº 24 - Noviembre 1.987
- Sotomayor A.
¿ Cómo revisar Objetivos al cierre de Ejercicio?
Estrategia Financiera nº 27 - Febrero 1.988
- Arellano J.
Perfil Psicológico y profesional del Credit Ma-
nager
Estrategia Financiera nº 29 - Abril 1.988
- Montes J.
La Planificación de los Recursos Financieros
Estrategia Financiera nº 29 - Abril 1.988

- Harold T. Redding and Guyon H. Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of Credit and
conections
Editorial Dun & Bradstreet 1.974
- Santandreu E.
Gestión de Crédito a clientes
Editorial Eada Gestión 1.988
- Alvarez López J.
Análisis de Balances
Editorial Donostiarra
San Sebastian 1.978
- Amat O.
Análisis Económico Financiero
Editorial Gestión 2000 - Barcelona 1.985
- Borres J.
Evitar Impagados
Editorial Fansi 1.986
- Roig L.
Como eliminar los Impagados
Editorial Deusto 1.983
- Smith K. V.
Guia del Capital Circulante
Editorial Deusto 1.985
- López Navarrete G.
La Inversión de la Banca y de las Cajas de
Ahorro
Seguridad y Rentabilidad
Editorial López Navarrete G. 5ª Edición
- López Navarrete G.
Seguimiento y Valoración de los Riesgos de
la Banca y Cajas de Ahorro
Chequeo de la Empresa
Editorial López Navarrete G. 2ª Edición



- Team de Economistas
Como Prevenir y recuperar los Impagados
Editorial de Vecchi 1.989
- Perez Carballo A.
Las funciones modernas del Departamento
Económico Financiero
Estrategia Financiera nº 37 - Enero 1.989



TEMA XXIX

- Política de Cobros
- Objetivos, Ambito y Niveles de Responsabilidad
- Gestión de Cobro
- Relaciones con el Cash Management
- Estructura Organizativa
- Sistemas de Información
- Evolución Tecnológica y su Repercusión en la Gestión de Cobros
- Discusión de Grupo
- Propuesta Trabajo Resumen

TEMA XXIX (Objetivos)

- Conocer el alcance y contenido de la Política de Cobros
- Estudiar la relación entre el Area de Gestión de Cobros y el CASH MANAGEMENT
- Diseñar una Estructura Organizativa y Funciones a desarrollar en la misma
- Conocer como influye en la Gestión de Cobros los avances Tecnológicos

TEMA XXIX (Bibliografía)

- Revuelta Diéguez M.
Las Fases de un Sistema de Cobros
Estrategia Financiera nº 35 - Noviembre 1.988
Editorial Grupo Especial Directivos

- Gonzalez Antonio
Una muestra de los Paquetes Disponibles en el
Mercado
Especial Software Financiero
Estrategia Financiera nº 35 - Noviembre 1.988
- Revuelta Dieguez, M.
Política de Riesgos
El mejor Seguimiento de los Cobros
Estrategia Financiera nº 36 - Diciembre 1.988
- Sotomayor Angel
Evolución de necesidades para la Gestión de
Tesorería
Estrategia Financiera nº 36 - Diciembre 1.988
- Rubio Joaquin
El Endeudamiento, límite a la Expansión de
las Ventas
Estrategia Financieras nº 36 - Diciembre 1.988
- Revuelta Dieguez M.
Las Matrices de Decisión de Gestión
- Sotomayor A.
Gestión de Tesorería
En Busca del Arca Perdida
Estrategia Financiera nº 37 - Enero 1.989
- García Hernández F.
Cash Management
El Planteamiento de una nueva Cultura Financiera
Estrategia Financiera nº 38 - Febrero 1.989
- López Martinez F.J.
Manual del Cash Management
Editorial Deusto 1.987

- Lewis M.
Como mejorar los Sistemas de Cobro
Editorial Deusto 1.987
- Mary C. Driscoll Wiley - Interscience
John Wiley & Sons Inc. N.Y.
- Pierre Hinault
Gestión de Tesorería Día a Día
Editorial Deusto
- P. Stora, L. Lotte y G. Richoux
Editorial Deusto
- Harold T. Redring and Guyon H. Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of Credit
and collections
Editorial Dun & Bradstreet 1.974
- Santandreu E.
Gestión de Crédito a Clientes
Eare Gestión 1.988
- Como prevenir y recuperar los Impagados
Team de Economistas DVE
Editorial de Vecchi 1.989
- Roig Sancho L.
Como eliminar los Impagados
Editorial Deusto 1.984
- Benz G.V.
International Trade Credit Management
Editorial Gower Press 1.975



TEMA XXX

- Política de Impagados y Morosos
- Concépto, Objetivos y Ambito de Aplicación
- Influencia Económico Financiera de los Impagados y Morosos
- Concépto de Masa Crítica
- Ventajas Competitivas Vía Política de Créditos Comerciales
- Activación de los Sistemas Preventivos
- Sistemas y Señales de Alerta
- Tipología de Comportamientos que influyen en la Morosidad
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

TEMA XXX (Objetivos)

- Calcular el alcance Económico Financiero de los Impagados y Morosos en la Empresa
- Determinar el aumento de Masa crítica que implican los Impagados y Morosos
- Destacar las señales de alerta principales, que eviten situaciones irreversibles

TEMA XXX (Bibliografía)

- Revuelta Diéguez, M.
Como Consolidar una Estrategia contra Impagados y Morosos
Estrategia Financiera Nº 38 Febrero 1989
Ed. Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez, M.
Las 29 Grandes Señales de Alarma
Estrategia Financiera Nº 39 Mayo 1989

- Sotomayor, A. Cash Management
¿Cual es hoy nuestra posición de Caja?
Estrategia Financiera Nº 39 Mayo 1989
- Arellano, J. Cash Management
¿Como preveer los cobros-pagos de
Gran importe?
Estrategia Financiera Nº 39 Mayo 1989
- Escribano Bellido, C.
Todo sobre la letra de Cambio y sus
infracciones
Colección Legal
Ed. de Vecchi 1989
- Gómez I Linde, A.
Todo sobre el Cheque Bancario y sus
Infracciones
Colección Legal
Ed. de Vecchi 1986
- López Navarrete, G.
Seguimiento y Valoración de los Riesgos
de la Banca y las Cajas de Ahorro
Chequeo de la Empresa
Ed. López Navarrete 1986
- Harold T. Redding and Guyon H. Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of Credits
And Collections
Ed. Dun & Bradstreet 1974
- Santandreu, E.
Gestión de Crédito a Clientes
Eade Gestión 1988
- Como Prevenir y Recuperar los Impagados
Team de Economistas Dye
Ed. de Vecchi 1989
- Roig Sancho, C.
Como eliminar los Impagados
Ed. Deusto 1984



TEMA XXXI

- Política de Fallidos
- Concépto y Objetivos, Análisis y Tratamiento
- Evaluación Económico Financiera
- Concépto de "Marcha en Vacío"
- Influencia en la Política de Riesgos Comerciales
- Autopsia del Fallido. Corrección de Errores de Gestión
- Asesoría Jurídica y Relaciones con otras Areas
- Contabilización de los Créditos Comerciales
- Aspectos Fiscales y su Tratamiento
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

TEMA XXXI (Objetivos)

- Interpretar el Expediente de los Fallidos para conocer posibles fallos de Gestión
- Entender las relaciones del Departamento de Riesgos, con otras Areas de la Empresa, sobre todo con Asesoría Jurídica
- Destacar el Aspecto Fiscal y tratamiento Contable de las Cuentas Fallidas

TEMA XXXI (Bibliografía)

- Infante Lope, J.
Diccionario Jurídico
Colección Legal
Ed. de Vecchi

- Gómez I Linde, A.
Todo sobre el Cheque Bancario y sus
Infracciones
Colección Legal
Ed. de Vecchi 1986
- Rosario Torre, M.
Todo sobre los Delitos en los Negocios
Colección Legal
Ed. de Vecchi
- Fernández Aramburu, J.M.
Todo sobre Regímenes Matrimoniales
Colección Legal
Ed. de Vecchi
- Escribano Bellido
Todo sobre Suspensión de Pagos y Quiebras
Colección Legal
Ed. de Vecchi
- Escribano Bellido, C.
Todo sobre la Letra de Cambio y sus
Infracciones
Colección Legal
Ed. de Vecchi
- Revuelta Diéguez, M.
Política de Riesgos
Filosofía y Práctica
Estrategia Financiera Nº 24
Noviembre 1987
Ed. Grupo Especial Directivos
- Revuelta Diéguez, M.
Política de Riesgos
El Desarrollo de un Sistema de Gestión
Integrada
Estrategia Financiera Nº 27 Febrero 1988

- Santandreu, E.
Gestión de Créditos a Clientes
Eada Gestión, 1988
- Como prevenir y Recuperar los Impagados
Editorial de Vecchi 1989
- Harold T. Redding and Guyon H. Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of
Credits and Collections
Ed. Dun & Bradstreet 1974



TEMA XXXII

- Planes Estratégicos de Cobertura de los Riesgos Comerciales
- Filosofía, Concépto y Alcance
- Alternativas Decisionales
- Seguro de Crédito Comercial
- Alcance, Puntos Fuertes y Puntos Débiles
- Consideraciones Prácticas a la Hora de la Contratación
- El Factoring
- Antecedentes Históricos
- Concépto y Naturaleza
- Aspectos Básicos del Contrato de Factoring
- Puntos Fuertes y Débiles del Factoring
- Consideraciones Prácticas a la hora de Contratar
- Otras Alternativas Posibles
- Discusión de Grupo
- Propuesta de Trabajo Resumen

TEMA XXXII (Objetivos)

- Conocer alternativas de Cobertura de Riesgos Comerciales
- Analizar puntos fuertes y débiles de los mismos
- Comprender la importancia de las figuras: Seguro de Crédito Comercial, Factoring
- Analizar aspectos prácticos de actuación

TEMA XXXII (Bibliografía)

- Revuelta Diéguez, M.
Política de Riesgos

- Planes Estratégicos de Cobertura
Estrategia Financiera Nº 40 Abril 1989
Ed. Grupo Especial Directivos
- Revuelta Dieguez, M.
Política de Riesgos
El Factoring como Cobertura
Estrategia Financiera Nº 42 Junio 1989
 - Revuelta Diéguez, M.
Política de Riesgos
Puntos Fuertes y Débiles de las Diferentes
Estrategias de Cobertura en una Política
de Riesgos
Estrategia Financiera Nº 44 Septiembre 1989
 - Bayon, I.
Financiación Empresarial
La Baza de las Sociedades de Garantía
Recíproca
Estrategia Financiera Nº 39 Marzo 1989
 - Rives I & Co.
Como recuperar sus Créditos
Ed. Fansi 1987
 - Serge Rolin
El Factoring
Ediciones Pirámide 1974
 - Roig Sancho, L.
Investigación Comercial Dinámica
Ed. Deusto 1983
 - Harold T. Redding and Guyon H Knight
The Dun & Bradstreet Hand Book of
Credits and Collections
Ed. Dun & Bradstreet 1974

