



Boletín de Pedido - Nº de fax: 91 554 83 50

También por Tfno. 91 554 54 99

Eduardo Navarro

¿QUIERES SALVAR TU EMPRESA?

Guía para gestionar con éxito en situaciones de crisis



¿QUIERES SALVAR TU EMPRESA?

Autor: EDUARDO NAVARRO

Editorial: Gestión 2000 - Management. - Edición: 1ª ed.

19,95 €

Guía para gestionar con éxito en casos de crisis. Obra dirigida a propietarios, accionistas, altos directivos y mandos intermedios que deben superar tiempos difíciles por crisis macroeconómicas, sectoriales o internas.



MANUAL DE CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL – Con más de 200 supuestos.

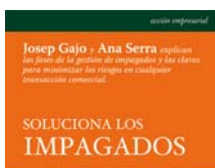
Autores: M^a CARMEN TEJADA XIMÉNEZ DE OLASO Y ARTHURSEN – Editorial: TALE

Edición: 1ª ed. - Páginas: 1.240 - Encuadernación: Cubiertas Flexibles de Vinilo.

109,20 €

Una vez más TALE vuelve a ser referente en publicaciones contables. Realizado por autores de amplia experiencia profesional tanto en el ejercicio profesional como en la docencia.

Constituye una eficaz herramienta de trabajo para la correcta aplicación de las normas contables, resolviendo los procesos contables más complejos. Contiene además una parte dedicada a la «Gestión Empresarial», con el fin de maximizar el papel de la función financiera en la organización mediante la aplicación de técnicas y herramientas básicas de gestión y control.



SOLUCIONA LOS IMPAGADOS

Autores: JOSEP GAJO Y ANA SERRA

Editorial: LID Editorial Empresarial - Colección: Acción Empresarial - Edición: 1ª ed. - Páginas: 224.

19,90 €

Escrito de forma directa y práctica para ofrecer a los profesionales las pautas de actuación para gestionar eficazmente los impagados, desde la manera de gestionar los cobros al inicio de cualquier operación comercial, a las pautas preventivas para minimizar el impago y las herramientas puestas a nuestro alcance por el entorno legislativo.

Los autores plantean casos de empresa y múltiples ejemplos como recursos didácticos, para adelantarse a las posibles incidencias y tener una visión clara de las técnicas más eficaces para prevenir y solucionar los impagados.

Solicito de TALE el envío de los siguientes libros: Marque el nº de ejemplares que desea. **¡Entrega en su Domicilio!**

Gastos de envío únicos: 5,70 € –Independientemente del número de ejemplares que solicite. **Sin Gastos de Envío** al solicitar el Manual de Contabilidad.

¿QUIERES SALVAR TU EMPRESA?	<input type="checkbox"/> 1 Ej.	<input type="checkbox"/> 2 Ej.	_____ Ej.	19,95 € / Ej.
MANUAL DE CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL	<input type="checkbox"/> 1 Ej.	<input type="checkbox"/> 2 Ej.	_____ Ej.	109,20 € / Ej.
SOLUCIONA LOS IMPAGADOS	<input type="checkbox"/> 1 Ej.	<input type="checkbox"/> 2 Ej.	_____ Ej.	19,90 € / Ej.

Precios IVA incluido

► DATOS ENVÍOS POSTALES:

D./ D^o/ENTIDAD: _____
Atención: _____
NIF: _____
Tfno: _____ Tfno 2: _____ Fax: _____
E-Mail: _____

C/Pl./Av.: _____
Nº: _____ CP: _____
Localidad: _____
Provincia: _____
Actividad: _____

► Forma de pago: **La habitual que tengo concertada con Uds.** **Contra reembolso** del material. **Cheque** adjunto a nombre de TALE, S.A.
 Transferencia: Banco Sabadell | Gral. Moscardó, 4-6 28020 Madrid | CCC: 0081 0189 82 0001164427.
 Recibo domiciliado en cuenta. Titular: _____
Entidad Oficina DC Número de cuenta _____ a _____ de _____ de 2010.
Firma y Sello

► Forma de envío del material: **Agencia.** **Paquete Azul:** entrega a domicilio con posibilidad de recogida en su **oficina de correos** más cercana.

SOLUCIONA LOS IMPAGADOS

ÍNDICE

Carta de presentación de José Manuel García Moreno

Agradecimientos

Introducción

1. El pedido
2. Los suministros con formalidad distinta al pedido
3. Otro tipo de pedido. El precontrato
4. El análisis previo a la demanda
5. Clases de procedimientos judiciales
6. El recurso de apelación
7. La ejecución de la sentencia
8. El acuerdo con el deudor una vez iniciados los trámites judiciales
9. Las medidas cautelares
10. El concurso de acreedores
11. La responsabilidad de los administradores
12. La prescripción y la caducidad
13. El arbitraje

Anexo I. El cumplimiento de las obligaciones de pago en las relaciones comerciales

Anexo II. Cuánto nos cuesta un impago que no acabemos comprando

COMENTARIOS:

«Es un libro oportuno, didáctico, detallado y pragmático, que pone el énfasis en la prevención necesaria para asegurar el cobro de cualquier operación comercial y que orienta sobre cómo gestionar los impagados. Todo ello avalado por el profundo conocimiento y la experiencia sobre el tema de los autores».

Albert Folia - Pte. Colegio Auditores y Censores de Cuentas - Cataluña

«Un libro práctico para no errar en la determinante fase previa a la reclamación judicial. Asimismo, es de gran ayuda para quienes se encuentran en la difícil situación de tener que buscar fórmulas imaginativas y alternativas al cobro de los créditos».

Josep Ensesa - Garrigues Abogados

¿QUIERES SALVAR TU EMPRESA?

RESUMEN:

Aunque la creencia popular es que este nuevo entorno, que podríamos llamar crisis, es una mala noticia para todas las empresas, la realidad es distinta. Sistemáticamente hay empresas que salen victoriosas en situaciones complicadas. Para identificar las diferencias entre los vencedores y los perdedores, en Improven hicimos un profundo estudio entre 183 empresas y más de 300 casos llegando a la conclusión de que un 23,5% de las empresas salen reforzadas en estas situaciones.

¿Cuál es el secreto? Cambiar el modelo de gestión, aprovechar las oportunidades y liderar correctamente a los equipos tomando las decisiones correctas. De hecho, las diferencias entre los mejores y la media reside en actuar en las líneas de acción que llamamos "El decálogo de oportunidades estratégicas y operativas":

1. Redefine tu estrategia en función del nuevo entorno.
2. Controla la caja, la rentabilidad y la morosidad
3. Refinancia la deuda y optimiza el circulante
4. Innova ante las nuevas necesidades de tus clientes.
5. Focaliza en tus buenos clientes y productos y abandona el resto.
6. Vender es clave, pero minimiza riesgos y costes.
7. No bajes los precios indiscriminadamente
8. Produce sólo lo que vendes y mejora la productividad.
9. Aprovecha las infinitas posibilidades de la gestión de compras.
10. Rediseña la organización, fideliza el talento y toma decisiones.

MANUAL DE CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL.

CONTABILIDAD GENERAL

Autora: **D^a M^a Carmen Tejada Ximénez de Olaso.**

Dra. Ciencias Económicas y Empresariales por la Univ. Complutense Madrid. Profesora de contabilidad en el C. Universitario María Cristina y en ICADE.

Introducción

Resumen de la reforma contable en España, exponiendo la estructura de los dos nuevos planes de contabilidad (General y Pymes) y los criterios de aplicación de ambos, incluyendo los específicos de Microempresas.

1ª Parte: Marco conceptual de la Contabilidad

Conjunto de fundamentos, principios y conceptos básicos que regulan la nueva normativa contable y garantizan el rigor y coherencia del posterior proceso de elaboración de las normas de registro y valoración.

2ª Parte: Normas de Registro y Valoración

Las normas de registro y valoración, de obligado cumplimiento, desarrollan los principios contables contenidos en el «Marco Conceptual». Incluyen criterios y reglas aplicables a distintas transacciones o hechos económicos, así como a diversos elementos patrimoniales. Para su mejor comprensión se han introducido numerosos supuestos en cada una de ellas.

3ª Parte: Cuentas Anuales

Esta parte recoge las normas necesarias para la elaboración de las cuentas anuales, en sus distintas modalidades (Normales, Abreviadas y Pymes).

4ª Parte: Cuadro de cuentas y definiciones y relaciones contables

Análisis de las cuentas de los dos planes, indicando las diferencias entre uno y otro, y exponiendo la definición y alcance de su concepto, los motivos de cargo y abono, y el significado y destino de su saldo.

APÉNDICE: Índice alfabético de cuentas.

GESTIÓN EMPRESARIAL

Desarrollada por: **Arthursen. Consultora de Gestión Empresarial con más de veinte años de experiencia en la asesoría integral gestión de empresas.**

CAP. I.— Visión de los **objetivos empresariales** en el marco de la empresa actual, y del **rol que tienen los responsables financieros**. Se trata de una visión moderna, global y contrastada donde se pone de manifiesto la importancia y la contribución al éxito del negocio de las finanzas, integradas en el engranaje de la empresa, frente a la visión clásica de una función financiera aislada del resto de procesos y funciones de la organización.

CAP. II.— Trata las necesidades básicas del **análisis financiero**, con especial incidencia en los principales **ratios de gestión financiera** en las empresas.

CAP. III.— Técnicas básicas en la **gestión de los costes** y su aplicación en el control y **toma de decisiones** de las empresas, incluyendo la visión de los sistemas ABC o gestión de costes por actividad. Cabe destacar, como innovadora, la visión de la rentabilidad de las operaciones y los costes de «no calidad» vinculados a las operaciones.

CAP. IV.— Análisis de las **decisiones de inversión**, su impacto en la creación de valor del negocio y la gestión del tiempo y los objetivos empresariales.

CAP. V.— Gestión del **fondo de maniobra o capital circulante**, cubriendo desde la gestión operativa de existencias, proveedores y clientes hasta la gestión de tesorería, mostrando las herramientas básicas para la utilización diaria del responsable financiero en la creación de valor y ahorro de costes.

CAP. VI.— La «**presupuestación**», forma de enfocar las necesidades de información y control de la dirección, profundizando en el presupuesto como uno de los principales mecanismos de gestión disponibles.

CAP. VII.— El «**Cuadro de Mando Integral**» y otros sistemas de gestión. Recoge los nuevos sistemas de dirección y control (Sistemas ABC y sistemas de análisis), especialmente el Cuadro de Mando como instrumento de gestión de primer nivel. Abarca tanto las necesidades que definen el Cuadro de Mando, como sus características, contenido, implantación y aplicación práctica.