

# Gestión administrativa para el asesoramiento de productos de activo v1

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Realizar los cálculos financieros necesarios para el asesoramiento sobre los distintos productos de activo.
- Analizar la viabilidad de las diferentes operaciones de financiación manejando la información necesaria.
- Interpretar el contenido y la estructura del balance de situación y de la cuenta de resultados de una organización a fin de determinar su situación financiera

Contenidos:

1. Procedimientos de cálculo financiero básico aplicable a los productos financieros de activo.

1.1. Actualización simple:

1.1.1. El descuento comercial.

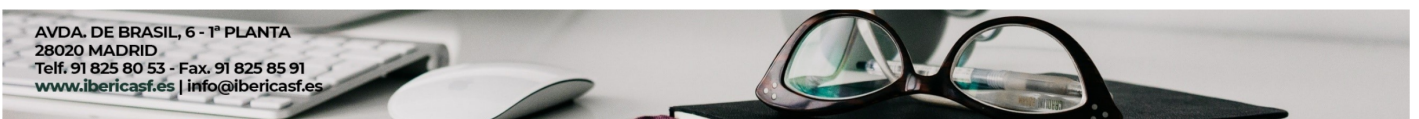
1.1.2. El descuento matemático.

1.2. Actualización compuesta:

1.2.1. El descuento compuesto.

1.3. Rentas constantes, variables y fraccionadas:

1.3.1. Descripción.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



### 1.3.2. Variables que intervienen.

## 2. Gestión y análisis de las operaciones bancarias de activo.

### 2.1. Las operaciones bancarias de activo.

#### 2.1.1. Características.

#### 2.2. Los préstamos.

##### 2.2.1. Elementos.

##### 2.2.2. Variables en una operación de préstamo.

##### 2.2.3. Clases.

##### 2.2.4. Factores que influyen en la concesión.

##### 2.2.5. Métodos de amortización de préstamos.

##### 2.2.6. Tratamiento fiscal.

#### 2.3. Los créditos.

##### 2.3.1. Características.

##### 2.3.2. El crédito en cuenta corriente.

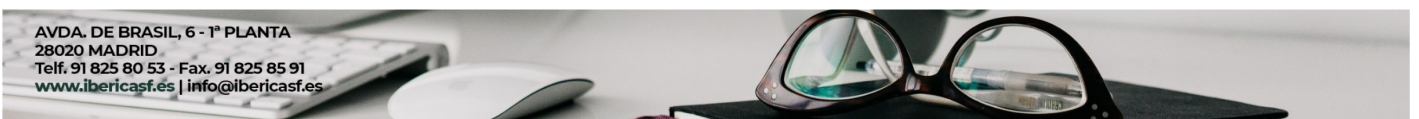
#### 2.4. La garantía crediticia:

##### 2.4.1. Garantía personal.

##### 2.4.2. Garantía real.

#### 2.5. El aval bancario.

##### 2.5.1. Descripción.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



2.5.2. Formalización.

2.6. La remesa de efectos.

2.6.1. Características.

2.6.2. Liquidación.

2.7. El arrendamiento financiero o leasing.

2.7.1. Características.

2.7.2. Elementos.

2.7.3. Personas que intervienen.

2.7.4. Modalidades.

2.7.5. Variables en una operación de leasing.

2.7.6. Coste leasing.

2.8. El Renting.

2.8.1. Características.

2.8.2. Personas que intervienen.

2.9. El Factoring.

2.9.1. Descripción.

2.9.2. Intervinientes.

2.9.3. Modalidades: con recurso y sin recurso.

2.10. El Confirming.

2.10.1. Descripción.

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



2.10.2. Características.

2.10.3. Clases: con financiamiento y simple.

2.11. Los empréstitos.

2.11.1. Descripción.

2.11.2. Elementos.

2.11.3. Variables de un empréstito.

2.11.4. Clases: pago periódico de intereses, pago acumulado de intereses.

3. Aplicaciones informáticas de gestión bancaria.

3.1. Hojas de cálculo financiero:

3.1.1. Funciones financieras aplicadas a productos de activo.

3.1.2. Cuadros de amortización de préstamos. 3.1.3. Representaciones gráficas de datos.

3.2. Aplicaciones de gestión de créditos:

3.2.1. Credit scoring.

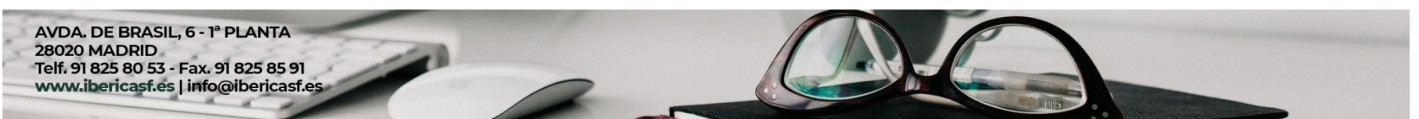
3.3. Simuladores de cálculo financiero

3.4. Internet.

3.4.1. Las direcciones web.

3.4.2. El navegador.

3.5. Normativa de seguridad y medioambiente en el uso de material informático.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



#### 4. Análisis e interpretación de los estados financieros contables.

##### 4.1. Masas Patrimoniales:

###### 4.1.1. Activo: corriente y no corriente.

###### 4.1.2. Patrimonio Neto.

###### 4.1.3. Pasivo: corriente y no corriente.

##### 4.2. El balance.

###### 4.2.1. Composición.

###### 4.2.2. Modelo normal.

###### 4.2.3. Modelo abreviado.

##### 4.3. Las cuentas de gestión.

###### 4.3.1. Cuentas de ingresos.

###### 4.3.2. Cuentas de gastos.

##### 4.4. La cuenta de pérdidas y ganancias.

###### 4.4.1. Composición.

###### 4.4.2. Modelo normal.

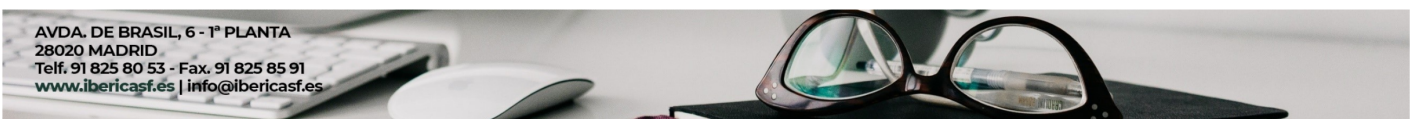
###### 4.4.3. Modelo abreviado.

##### 4.5. Instrumentos de análisis:

###### 4.5.1. Fondo de Maniobra.

###### 4.5.2. Cash-Flow.

###### 4.5.3. Período medio de maduración.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



4.5.4. Punto muerto o umbral de rentabilidad.

4.5.5. Apalancamiento financiero.

4.5.6. Ratios.