

- Lección 14. Organización informal. Supuestos y limitaciones.
 Lección 15. El estilo de mando en la organización. La participación. La O. D. («Organizational Development»).
- Lección 16. Organización administrativa. Función de la Administración. Circuitos y procesos administrativos: Racionalización, estandarización, métodos y tiempo.
- Lección 17. Introducción. Necesidad del control de costes y aparición histórica. Lugar de la C. A. E. Instrumentos.
- Lección 18. Conceptos básicos y terminología. Ventas, giro, ingreso, cobro-gasto, inversión, consumo, coste, pago. La transformación de los gastos en costes. Clasificación de los costes: Directos, no directos, fijos, variables, por origen, por destino, por época de pago.
- Lección 19. Contabilización de materias primas y mano de obra. Control de almacén. Inventarios: Físico, retaceo, permanente, rotativo (Ley del 20-80, sistema ABC), valoración de «stocks» LIFO FIFO promedio ponderado estándar.
- Lección 20. Sistema para los cálculos de costes. Clasificación: Orgánicos, inorgánicos, históricos, predeterminados. Sistema empírico, métodos y comparación entre ellos.
- Lección 21. Sistemas de secciones y secciones homogéneas. División de la Empresa en secciones. Regulación y reparto de los gastos no directos.
- Lección 22. Sistemas de secciones (continuación). La orden de fabricación en el proceso de imputación. La unidad de obra. La imputación del costo de las secciones principales.
- Lección 23. Secciones homogéneas. Imputación racional de los gastos fijos. Variantes.
- Lección 24. Sistema estándar. Precio estándar y precio real. Diversos tipos de precio estándar. Desviaciones y su contabilización: Mano de obra y gastos no directos.
- Lección 25. Sistema estándar (continuación). Los estándares corregidos, coeficientes de corrección. Proceso contable.
- Lección 26. «Direct Costing»: Clasificación de gastos. El análisis marginal.
- Lección 27. «Direct Costing» (continuación). Ecuación general de la Empresa. Formas de actuación sobre el beneficio. Umbrales y zonas de rentabilidad: Representación gráfica y analítica.
- Lección 28. Control presupuestario. Qué es y qué supone el control presupuestario. Presupuesto de ventas. Volumen base de materias primas, coste de personal por secciones. Otros costes. Cuadro de resultados provisionales. Rendimiento particular.
- Lección 29. «Direct Costing» en el control presupuestario.
- Lección 30. Modelo hotelero.
- Lección 31. Modelo de Agencias de Viajes.
- Lección 32. Finalidad del control de bebidas y comidas.
- Lección 33. Control de economato y bodega. Tipos de inventario. Lote económico de reposición. Métodos de valoración de «stocks». Organización interior del economato y bodega. Proposiciones de pedido. Libro de recepción de mercancías.
- Lección 34. Control de cocina. Relevé o parte diario del consumo. Proposición de pedido. Alimentación del personal. Control remoto. Libro de cocina.
- Lección 35. Control de comedor: Toma de comanda. Valés. El Cajero de comedor. El servicio de restaurante en pisos. La bodega/illa del día.
- Lección 36. Control en bar. Relevés de consumo. Proposición de pedido. Control remoto. Control por ventas potenciales. Resumen y conclusiones.

Administración financiera

- Lección 1. Concepto de rentabilidad a largo plazo. Tipos de rentabilidad.
- Lección 2. Principios de actualización o equivalencia. Uso de tablas financieras. Inversiones compatibles e incompatibles.
- Lección 3. El tiempo de amortización de la inversión. El concepto de valor neto actualizado (V. N. A.). Concepto de anualidad equivalente.
- Lección 4. El concepto de tasas de rentabilidad absoluta. Concepto de tasa de rentabilidad marginal.
- Lección 5. Problemas de la sustitución de activos. Selección de inversiones.
- Lección 6. Gestión de clientes. Establecimientos de las políticas de crédito y cobro. Proceso de concesión de créditos y sistemas de cobro.
- Lección 7. Gestión de clientes (continuación). Seguro contra la insolvencia de clientes. El papel de «factoring». Control de la gestión de créditos a clientes y cobros.
- Lección 8. Gestión de proveedores. Establecimiento de las políticas de crédito.
- Lección 9. Gestión de proveedores (continuación). Aplicación y control de la gestión de crédito de los proveedores.

- Lección 10. Análisis del fondo de maniobra. Necesidad de los recursos permanentes para la explotación. Nivel de los activos circulantes líquidos.
- Lección 11. Análisis del fondo de maniobra (continuación). Cuantificación del fondo de maniobra. Fórmula de Mansson. Planificación de las estructuras financieras para la explotación.
- Lección 12. Presupuesto de Tesorería. Presupuesto de calcos y pago. Análisis en el tiempo.
- Lección 13. Gestión de «stocks». Determinación de la cantidad y frecuencia de los pedidos: Cálculo de lote óptimo.
- Lección 14. La gestión financiera. El dilema rentabilidad liquidez.

Nociones de «marketing» turístico y publicidad

- Lección 1. Evolución del concepto de «marketing». Elementos del «marketing mix». Variables incontrolables.
- Lección 2. Noción de objetivos, estrategias, políticas. Estrategias de «marketing». Funciones generales en «marketing».
- Lección 3. El mercado consumidor. Segmentación del mercado. La conducta del consumidor.
- Lección 4. Estrategia del producto. Lanzamiento de nuevos productos. Políticas.
- Lección 5. Estrategia de precios. Políticas de precios.
- Lección 6. Estrategia de los canales de distribución. Alternativas que definen la elección del canal o canales.
- Lección 7. Estrategia de publicidad. Adecuación de los recursos a las alternativas publicitarias.
- Lección 8. Estudio del mercado (I): Segmentación y análisis de cada segmento. Evaluación.
- Lección 9. Estudio del mercado (II): Análisis y previsión de la demanda. Medio ambiente de la distribución.
- Lección 10. Estudio del mercado (III): Participación del mercado y competencia. Análisis.
- Lección 11. Delimitación de los recursos de la Empresa. Fijación de objetivos.
- Lección 12. Estrategias del plan de «marketing». Estrategias de productos, canales, ventas, promoción, publicidad y precios.
- Lección 13. Organización de la función de «marketing».
- Lección 14. Evaluación y control del plan.
- Lección 15. Introducción a la publicidad. Planificación. Campañas: Tipos.
- Lección 16. Análisis de los distintos medios publicitarios.
- Lección 17. Propaganda turística española. Propaganda extensiva. Propaganda intensiva. Análisis de la propaganda por zonas geográficas.
- Lección 18. Publicidad en hostelería y Agencias de Viajes.
- Lección 19. Las relaciones públicas en la propaganda turística.
- Lección 20. Promoción de ventas. Aplicaciones turísticas.

MINISTERIO DE LA VIVIENDA

1447

ORDEN de 14 de diciembre de 1976 por la que se resuelven asuntos de conformidad con lo dispuesto en la vigente Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana y en los Decretos 63/1968, de 18 de enero, y 1994/1972, de 13 de julio, con indicación de la resolución recaída en cada caso.

Ilmos. Sres.: De conformidad con lo dispuesto en la vigente Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana y en los Decretos 63/1968, de 18 de enero, y 1994/1972, de 13 de julio, se resuelven los asuntos que se indican.

1. Mérida.—Acta de replanteo de las obras de urbanización del polígono «El Prado». Fue aprobado.
2. Manzanares.—Acta de replanteo de las obras de distribución de energía eléctrica y alumbrado público de la segunda fase, primera etapa, del polígono «Manzanares». Fue aprobado.
3. Huesca.—Acta de replanteo de las obras de urbanización del polígono «Industrial». Fue aprobado.

Lo que comunico a VV. II. para su conocimiento y efectos. Dios guarde a VV. II.
 Madrid, 14 de diciembre de 1976.—P. D., el Subsecretario, Ignacio Bayón Marín.

Ilmos. Sres. Director general de Urbanismo y Director Gerente del Instituto Nacional de Urbanización.