

- 7.1. Las ventas en el establecimiento mayorista:
  - Venta tradicional.
  - «Cash and carry».
- 7.2. Las ventas en el establecimiento detallista:
  - Venta tradicional.
  - Autoservicio.
  - Preselección.
- 7.3. Otros sistemas de venta.
- 7.4. El punto de venta:
  - Organización.
  - Soportes.
- 7.5. El Merchandising:
  - Importancia del punto de venta.
  - Técnica de colocación de los productos.
  - Rentabilidad del lineal.
- 7.6. Publicidad y promoción de ventas.
- 7.7. El cliente:
  - Móviles de compra.
  - Psicología diferencial de la clientela.
- 7.8. El personal de ventas:
  - Características peculiares del vendedor.
  - Desarrollo de la acción de venta.
8. Logística comercial (siete horas).
  - 8.1. Concepto de logística.
  - 8.2. Operaciones de logística:
    - Aprovisionamiento.
    - «Stock».
    - Almacenamiento.
    - Manipulación.
    - Expedición.
  - 8.3. Tratamiento de los pedidos.
  - 8.4. Servicio al cliente.
9. Función económica financiera (quince horas).
  - 9.1. El soporte administrativo.
  - 9.2. Concepto de patrimonio e inventario.
  - 9.3. Hechos contables y técnicas de registro.
  - 9.4. Las cuentas:
    - Concepto.
    - Movimiento.
    - Clasificación.
    - Planificación contable.
  - 9.5. El balance de situación y la cuenta de resultados.
    - Sistemas de presentación.
    - Control de ingresos y gastos.
  - 9.6. Fuentes de financiación y su aplicación.
  - 9.7. Análisis económico-financiero:
    - Situación patrimonial.
    - Beneficio y rentabilidad.
  - 9.8. La gestión presupuestaria:
    - Concepto.
    - Control presupuestario.
10. Sistemas de control (doce horas).
  - 10.1. El sistema de control en la Empresa comercial.
  - 10.2. Objetivos de un sistema de control.
  - 10.3. Funciones del sistema de control.
  - 10.4. Etapas de control:
    - Definir necesidades.
    - Diseñar soportes.
    - Registros de información.
    - Ordenación de la información.
  - 10.5. Centros de información.
  - 10.6. Control de gestión:
    - Contenido.
    - Formato.
  - 10.7. Métodos de planificación.
  - 10.8. Cuadro de mando.
11. Análisis y diagnóstico de la Empresa comercial (once horas).
  - 11.1. Casos prácticos de análisis y diagnóstico.

La duración del curso será de ciento veinte horas.

#### 2.4. Curso de diplomados en Asesoramiento Técnico y Comercial.

- 2.4.1. Introducción general.
- 2.4.2. Fundamentos generales de la distribución comercial.

- 2.4.3. Organización y dirección de Empresas.
- 2.4.4. Organización y gestión de personal.
- 2.4.5. Gestión y análisis comercial.
- 2.4.6. Gestión administrativa.
- 2.4.7. Gestión económico-financiera.
- 2.4.8. Análisis y estudios de casos prácticos.

Este curso tendrá una duración aproximada de setecientas cincuenta horas, de las cuales un mínimo de cien correspondrá a análisis de casos reales y prácticos.

## MINISTERIO DE ECONOMIA

4332

ORDEN de 22 de febrero de 1980 sobre concesión de un crédito excepcional a la Empresa «Celulosa Artibay, S. A.».

Ilmo. y Excmo. Sres.: En virtud del acuerdo adoptado por el Consejo de Ministros en su reunión del día 22 de febrero de 1980 y considerando que:

La Empresa «Celulosa Artibay, S. A.», atraviesa por una situación muy difícil, que puede resultar irreversible si no se toman las medidas adecuadas.

Con este fin se ha realizado un plan de viabilidad que, además de mantener el anterior nivel de empleo, conseguirá un incremento de los puestos de trabajo.

Este plan comportará una serie de sacrificios a todos los estamentos implicados, entre los que destacan los siguientes:

- Transferir los actuales accionistas el 82 por 100 de sus acciones al precio de una peseta.
- Aportar 50 millones de pesetas al capital.
- Aceptar los acreedores las quitas y esperas de sus deudas tal como se indica en el plan de viabilidad.
- Designar un nuevo equipo directivo.
- Aceptar incrementos salariales moderados hasta que la Sociedad alcance unas cotas normales de rentabilidad.
- Aceptar un nivel de productividad adecuado para alcanzar los objetivos del plan de viabilidad.
- Conseguir un crédito de 50 millones de pesetas por parte de las Cajas de Ahorro.
- Cumplir el compromiso de objetivos por parte del nuevo equipo gestor.

Por todo ello, este Ministerio ha tenido a bien disponer: De conformidad con lo establecido en el artículo 37 de la Ley 13/1971, de 19 de junio, sobre organización y régimen del crédito oficial, y en virtud del acuerdo del Consejo de Ministros de fecha 22 de febrero de 1980, la concesión de un crédito excepcional de 177 millones de pesetas a la Sociedad «Celulosa Artibay, S. A.», operación que se otorgará a través de la Entidad oficial de crédito que determine el Instituto de Crédito Oficial.

Lo que comunico a V. I. y a V. E.  
Madrid, 22 de febrero de 1980.

LEAL MALDONADO

Ilmo. Sr. Subsecretario de Economía y Excmo. Sr. Presidente del Instituto de Crédito Oficial.

4333

ORDEN de 22 de febrero de 1980 sobre concesión de un crédito excepcional a la Empresa «Humet Hidráulica, S. A.».

Ilmo. y Excmo. Sres.: En virtud del acuerdo adoptado por el Consejo de Ministros en su reunión de 22 de febrero de 1980 y considerando que:

La Empresa «Humet Hidráulica, S. A.», la más importante de España en riego por aspersión, la cual ha desarrollado mediante investigación propia un reconocido sistema de riego, dando trabajo a más de 700 personas, atraviesa una situación muy difícil, que puede hacerse irreparable si no se toman las medidas adecuadas.

A tal fin, se ha realizado un plan de viabilidad por el que todos los estamentos implicados en la Sociedad se comprometen a una serie de sacrificios para reflotar la Empresa, entre los que se destacan los siguientes:

Por parte de los accionistas:

- Aceptar el nombramiento del nuevo equipo gestor.
- Cesión de todos los derechos políticos a favor del nuevo equipo gestor.
- Comprometerse a vender el 35 por 100 de las acciones conforme al precio señalado en el acuerdo.
- Comprometerse a no repartir dividendos mientras no se haya devuelto al menos los dos tercios del crédito excepcional.

Por parte de los acreedores:

- Aplazamiento del pago de sus deudas conforme al plan de viabilidad.