

Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones

> Formación práctica para asesores financieros y decision makers

¡PRIMICIA!

El único programa que presenta las técnicas para el análisis

- > **Interno:** autodiagnóstico
- > **Por hipótesis:** escenarios de futuro
- > **De la competencia:** benchmarking y DAFO sectorial
- > **Valuation rules:** en proyectos/negocios/empresas



Una Hoja de Ruta de Lujo repleta de casos prácticos

- **Identificación de problema:** ¿económico o financiero?
- **Simulación de Estados Financieros**
- **Análisis de la propuesta de valor de la empresa**
- **Identificación de fuentes de ventaja competitiva**
- **Plan de Acción:** invertir/desinvertir/alianzas/acuerdos

Impartido por:

Expertos en activo acostumbrados a intervenir en procesos de decisión empresarial

¡Inscríbese ahora!

91 700 48 70

inscrip@iir.es • www.iir.es

Madrid,
9 y 10 de Abril de 2014

Formación práctica para asesores financieros y decision makers

AGENDA-HORARIO

JORNADA 1: Miércoles, 9 de Abril de 2014	
9.00	Presentación del Programa
9.00-13.30	MODULO I Análisis corporativo interno: análisis e interpretación de estados financieros
14.30-18.30	MODULO II Simulación de estados financieros
JORNADA 2: Jueves, 10 de Abril de 2014	
9.00-11.00	MODULO III Toma de decisiones. La inversión y/o desinversión empresarial
11.30-13.30	MODULO IV Análisis de la competencia en el diagnóstico empresarial
14.30-18.30	MODULO V Técnicas de valoración de proyectos, negocios y empresas
11.00-11.30	Café 2 Jornadas
13.30-14.30	Almuerzo 2 Jornadas

OBJETIVOS

La **situación económica** actual ha puesto en evidencia la **deficiente estructura financiera** de muchas **empresas**. Hace unos años el **crédito** corría a raudales y las empresas no eran conscientes de los **errores** que estaban cometiendo en la **gestión de tesorería** y más concretamente de su **caja**.

La **reducción de ingresos**, la **bajada de márgenes** y las dificultades para conseguir **financiación** están **generando situaciones insostenibles** para **muchas empresas**.

Esto puede generar **situaciones críticas** tales como **impagos, aumento de los costes financieros, rebaja de la calidad crediticia, falta de aprovisionamiento y retraso en plazos y entregas de producción**.

Por esta razón es "**obligado**" hacer un **ejercicio de análisis interno** de nuestro **Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias** para **autodiagnosticar nuestra situación económico financiera**. Pero "**nunca debemos quedarnos en esta primera fase**".

Toda empresa compete y opera en un entorno y "no puede cometer el error de abstraerse del mismo", por eso es fundamental:

- > Crear distintos **escenarios de futuro** y las **consecuencias** para la **empresa**
- > Analizar la **competencia** y nuestro **sector y sectores relacionados**
- > Visualizar posibles **soluciones corporativas** para **corregir situaciones**
- > Tomar decisiones siendo **conscientes** en todo momento de sus **posibles consecuencias**
- > Evaluar correctamente el **precio** de esas **decisiones**

Este **programa** es la **única propuesta de formación en España** que cierra el **círculo del proceso de Toma de Decisiones Empresariales** y que es impartido por **profesionales en activo** que **participan diariamente** en el **ejercicio de analizar, comparar, proponer y decidir PARA CONSOLIDAR Y MEJORAR EL POSICIONAMIENTO DE SUS COMPAÑÍAS**.

Con agradecimiento a

Media Partners



METODOLOGIA DIDACTICA

ADECUACION DE CONTENIDOS/OBJETIVOS

Este programa parte de la adecuación de contenidos y objetivos de aprendizaje al perfil de los alumnos. Al inicio del mismo se analizarán y establecerán junto a los profesores las **expectativas y prioridades del grupo** y se enfocarán los contenidos hacia los **temas de mayor interés y a la resolución de las cuestiones más complejas y controvertidas**.

ORIENTACION TEORICO/PRACTICA

La asimilación de los contenidos teóricos se realizará desde la **comprensión, análisis y resolución de supuestos/casos teórico-prácticos** así como desde el desarrollo de **dinámicas de reflexión y resolución de problemas reales** planteados por los propios alumnos.

El programa incluye análisis y desarrollo de **CASOS Y EJERCICIOS PRACTICOS ESPECIFICOS en grupos de trabajo**.

INTERACTIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los Instructores desarrollarán una metodología que promueva la **participación y discusión de los alumnos** durante sus exposiciones. Los contenidos serán contrastados con sus **conocimientos, nivel de experiencia y necesidades específicas** para que puedan encontrar **soluciones a sus problemas particulares** y contrastar opiniones con la visión y experiencia del equipo docente con el objetivo de crear un clima de debate y aportaciones al grupo y conseguir el **máximo aprovechamiento de contenidos y nivel de aprendizaje**.

PROGRAMA AVANZADO ESPECIALMENTE DISEÑADO PARA:

EMPRESAS MULTISECTORIALES

- Director General/Gerente
- Director Financiero
- Resp. de Contabilidad
- Resp. de Consolidación Contable
- Controller/Resp. de Control de Gestión
- Resp. de Tesorería
- Analista de Inversiones
- Analista Financiero
- Resp. de Planificación Financiera
- Resp. de Desarrollo de Negocio
- Y cualquier **profesional** implicado en el **diagnóstico económico-financiero de la compañía, el análisis de hipotéticos escenarios y presentación de distintas soluciones ante la toma de decisiones corporativas**

BANCA DE INVERSION/CAPITAL RIESGO/PRIVATE EQUITY

- Resp. de Corporate Finance
- Resp. de Inversión
- Analista de Inversiones
- Analista Financiero

CONSULTORAS Y ASESORES FINANCIEROS

- Resp. Servicios a Departamentos Financieros
- Resp. de Proyecto
- Resp. de Inversiones

FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa acreditado por **iiR España** con un **Certificado de Aprendizaje** que se entregará a la finalización del curso.

DURACION DEL PROGRAMA

Programa Avanzado de **2 jornadas de trabajo y 18 horas lectivas**

ANÁLISIS CORPORATIVO INTERNO: ANÁLISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias: ¿cuál es la situación económica de nuestra empresa?

- Análisis del negocio
 - > Ventas y clientes
 - > Operaciones y producción
 - > Dirección
 - > Estrategia
- Definición de la Terminología Crítica
- Análisis de la cuenta de resultados
 - > Ventas: evolución, volumen, estacionalidad, cuota de mercado
 - > Margen: análisis comparativo con respecto a la competencia
 - > EBITDA/Ventas
 - > Gastos Financieros
 - > ROS – Return on sales
 - > ROE – Return on equity
 - > ROA – Return on assets
 - > CFO – Cash flow operative
 - > Ratios de identificación de riesgos
- Rentabilidad, break-even y cash-flow operativo

Análisis del Balance: ¿cuál es la situación financiera de nuestra empresa? ¿goza de salud financiera nuestra empresa?

- Estado de Flujos de Efectivo
 - > Origen y Destino del Dinero
 - > Fuentes de Liquidez
 - > FCN-Flujo de Caja Neto
- Gestión del circulante
- Capacidad de autofinanciación: ¿cómo calcular la capacidad de autofinanciación?
- Apalancamiento
- Capacidad para el pago de la deuda

Cómo realizar el diagnóstico de la empresa

¿El problema es económico o financiero? ¿Cómo identificarlo?

SESION PRACTICA

Estudio de un caso. Identificación del problema/s. Diagnóstico Global y Plan de Acción

SIMULACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Balances y cuentas de resultados previsionales

- Proceso presupuestario
- Previsión de la cuenta de resultados
 - > Presupuestos y proyecciones de ventas
 - > Presupuestos y proyecciones de costes
 - > Estimación y evaluación de tendencias macro



- Previsión del Balance
 - > Cuantificar necesidades futuras de financiación y acceso al crédito
 - > Comprobación de la eficacia del Plan de Acción fijado
- Análisis de sensibilidad
 - > Diseños de escenarios alternativos
 - > Test de solvencia y valores límite
- Factores clave y palancas para resolver problemas de liquidez, solvencia y rentabilidad

Análisis de la propuesta de valor de la empresa. Fuentes de ventajas competitivas

- Definición de nuestra propuesta de valor. Coherencia con la cadena de valor. Empresa
- Análisis de ventajas competitivas. Cinco Fuerzas. Sector
- Estrategias de Océano Azul. Transformación del Sector

MODULO

III

2 Horas

TOMA DE DECISIONES. LA INVERSION Y/O DESINVERSION EMPRESARIAL

¿Por qué decidir invertir o desinvertir? ¿Cuándo hacerlo? ¿Sobre qué hacerlo? Errores más cometidos

- La decisión de desinvertir. ¿Cuándo tomar esta decisión? ¿Sobre qué? ¿Cómo hacerlo? ¿Cuánto vale lo que compro?
- La decisión de invertir. ¿Está preparada la empresa? ¿Por qué? ¿Cómo hacerlo? ¿Qué tipo de inversión realizar?
 - > Adquisición de otras empresas, de marcas, de líneas de negocio...
 - > Desarrollar nuevos proyectos de inversión
 - > Joint Ventures, Socios
 - > Otras opciones

BATERIA DE EJEMPLOS PRACTICOS

- > Ejemplos prácticos de cuándo tomar la decisión de desinvertir
- > Ejemplos prácticos de cuándo tomar la decisión de comprar
- > Ejemplos prácticos de “errores flagrantes que nunca debieron cometerse”

MODULO

IV

2 Horas

ANALISIS DE LA COMPETENCIA EN EL DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

Enfoque para el análisis y diagnóstico de una empresa apoyado en el análisis de la competencia

- Recursos informativos disponibles
- Análisis árbol de diagnóstico comparativo
- Análisis Z Score sectorial
- Análisis Standard & Poor

SESION PRACTICA

Estudio de un caso aplicando los recursos y herramientas anteriores

Técnicas de Valoración para la Adquisición de Nuevos Negocios o Empresas No Cotizadas

- Aplicación de los distintos métodos de valoración
 - > Cuándo usar cada método
 - > Problemática de aplicación de cada una de las técnicas de valoración
- Problemas y posibles soluciones en la estimación de flujos de caja
- Puntos críticos del proceso

CASO PRACTICO

Para la Valoración de un Nuevo Negocio

Técnicas de Valoración de Proyectos de Inversión**Métodos de Valoración: cálculo de DFC****La conexión entre Valoración de Empresas/Valoración de Proyectos de Inversión y presupuestación****Identificación de aspectos claves a considerar en un proceso de valoración**

- Viabilidad
- Rentabilidad
- Financiación Ajena/Financiación Propia
- Plazos
- Impacto en presupuestos
- Impacto en Balance
- Impacto en Cuenta de Resultados

CASO PRACTICO

De Valoración de un Proyecto de Inversión



Beneficios adicionales



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Formación Bonificable

iiR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Benefíciense de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información



Alojamiento

Benefíciense de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes El Corte Inglés, e-mail: principedevergara@viajeseci.es o Tel. 91 458 44 68, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un **descuento del 45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes El Corte Inglés, indicando el Tour Code BT4IB21MPE0005.



Transporte Oficial Terrestre

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un **descuento del 30%** en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Benefíciense de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.

iInscríbese ahora!

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



91 700 49 15 / 01 79



dmayo@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es



@iiR_Spain
#iiREventos



facebook.com/iirspain



Empresa
iiR España



youtube.com/iirespana



flickr.com/photos/iirspain

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones

Madrid, 8 y 9 de Abril de 2014

BS1650

Hotel NH Príncipe de Vergara. Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid. Tel. 91 563 26 95

PRECIO	1.599€ + 21% IVA
Si efectúa el pago Hasta el 7 de Marzo	1.399€ + 21% IVA

CONSULTE
PRECIOS ESPECIALES
PARA **GRUPOS**

Div. B/MB

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Formación a su medida

Estoy interesado en su documentación

Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Contacte con Diana Mayo y solicítenos una propuesta a medida: 91 700 49 15 / 01 79

BANCA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
FATCA										
Retribución en Banca										
Directiva CRD IV: Capital Adecuacy										
Risk Appetite para Banca y Seguros										
Derecho del Asesoramiento Financiero										
Compliance Entidades Financieras										

COMPRAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión y Control de Proveedores										
Contratos de Compras										
Procurement Compliance										
Indicadores en Compras										

ENERGIA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión de Riesgos en la Comercialización de Energía										
Enertrading										
Subestaciones Eléctricas										
Energy Derivatives										
Energy Master Agreements										
Contabilidad de Derechos de Emisión										
Contabilidad de Derivados de Energía										
Pricing en Electricidad										
Pricing en Gas										
Control Interno y Compliance en Empresas de Energía										
Nuevo Mercado de CO2										
Contratos de CO2										
Gastrading										
Mercado de Gas										
Director de Energía										
Nuevo Mercado Eléctrico										
Contratos de Suministro Eléctrico										
Contratos de Suministro de Gas										

FINANZAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Comunicación Financiera		■								
Corporate Finance			■							
Project Finance			■						■	
Cash Pooling			■						■	
Finanzas para Directors y Senior Managers			■						■	
Controller Comercial			■							■
Control de Filiales				■						
Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones				■						
Control de Gestión					■					
Excel para Controllers					■					
Gestión de Cobros e Impagos de las AA.PP.					■					
Gestión de la Tesorería					■					
Adquisición de Empresas					■					
Finance Compliance					■					
Control Económico-Financiero de Concesiones						■				
Presupuestos con Excel							■			
Control de Socio Local								■		
Múltiples Escenarios con Excel										■
Valoración de Empresas										■
Control Financiero de Filiales										■

INDUSTRIA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Ficha Técnica de Toxicología para Productos Químicos	■									
Indicadores de Productividad en Fábrica			■							
MBA Gestión de Laboratorios				■						
Operaciones y Procesos en Industria					■					
Registro de Biocidas							■			
Excel para Técnicos de Laboratorio								■		
Planificación y Control de la Producción									■	
Gestión de Equipos para Mandos Intermedios en Fábrica									■	

IT

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
IT Compliance		■								
Contratos de IT & Service Level Agreements					■					
IT Planning									■	

LEGAL & FISCAL

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Uso Responsable de Dispositivos Electrónicos en las Empresas		■								
Fiscalidad Portuguesa			■							
Antibribery & Corruption			■							
Valoración del Riesgo Legal			■							
Competition Law Compliance			■							
Redacción de Contratos Internacionales			■							
Corporate Tax Management				■						
Data Protection Officer				■						
Derecho Laboral Marroquí				■						
Corporate Compliance Officer				■						■
Derecho Laboral Islámico					■					
Contratos FIDIC					■					
Gestión del Departamento de Asesoría Jurídica					■					
Modificación y Resolución de Contratos con AA.PP.					■					
Derecho del Negocio Eléctrico						■				
Uso Responsable de Internet en la Empresa							■			
Data Protection Expert								■		
Contratos de Construcción Internacional EPC Llave en Mano									■	
General Counsel										■

MARKETING Y VENTAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Cliente Insatisfecho	■									
Gestión Comercial Competitiva e Innovadora		■								
Customer Compliance		■								
Comunicación Financiera		■								
Identidad Digital Corporativa			■							
Marketing Compliance			■							■
Controller Comercial			■							■
Marketing Promocional						■				
Gestión Integral del Cliente en Aseguradoras						■				
Fidelización y Retención de Clientes									■	

FARMA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Variations										
Regulatory Affairs para Veterinarios										
Criterios de Calidad en Instalaciones de Cosméticos										
Compliance en el Sector Farmacéutico										
Retribución en el Sector Farmacéutico										
Vigilancia en Productos Sanitarios										
Estadística Aplicada a Control de Calidad de Medicamentos										
Buenas Prácticas de Distribución de Medicamentos Up to Date										
MBA en Registros										
Registro Productos Frontera										
Etiquetado de Productos Farmacéuticos										
Acuerdos de Farmacovigilancia										
Validación Químico-Farmacéutica										
Guías Europeas / ICH										
Bioequivalencia										
MBA Productos Sanitarios										
Biosimilares										
Exportación e Importación de Medicamentos y Sustancias Activas										
Stability Testing para Cosméticos										
FDA para Medicamentos y Productos Sanitarios										
Degradación Forzada										
Promoción On Line de Medicamentos										
Stability Testing										
Auditor GMP										
Contratos en la Industria Farmacéutica										
DMF										
Complementos Alimenticios										
Financiación y Acceso al Mercado de Medicamentos										
Regulatory Affairs para Productos Combinados										
Impurezas										

LOGISTICA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
KPI's de la Cadena Logística										

DESARROLLO DE HABILIDADES

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Habilidades Directivas para la Innovación y el Liderazgo	■								■	
Storytelling con Prezi		■						■		
Negociación para Ventas, Alianzas y Acuerdos					■					
Analytical Skills y Toma de Decisiones para Directivos Recién Nombrados									■	
Productividad Directiva										■

MANAGEMENT

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Finanzas para Directors y Senior Managers			■						■	
Consejos de Administración				■						
Finanzas y Management para Directivos Recién Nombrados				■						
Directores Propietarios					■					
Business Analytics						■				
Asesorando al Consejo en Governance, Risk & Compliance						■				
Analytical Skills y Toma de Decisiones para Directivos Recién Nombrados									■	

CONSTRUCCION

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Contratos FIDIC					■					
Contratos de Construcción Internacional EPC Llave en Mano									■	

SECTOR PUBLICO

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión Privada de Servicios Públicos			■							
Modificación y Resolución de Contratos con AA.PP.					■					
Gestión de Cobros e Impagos de las AA.PP.					■					

RECURSOS HUMANOS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Derecho Laboral Portugués	█									
Training Metrics	█									
Fiscalidad de Expatriados	█									
Retribución en Banca		█								
Fiscalidad del Plan de Compensación Flexible		█								
Retribución en el Sector Farmacéutico		█								
Derecho Laboral			█							
Compensación y Beneficios				█						
Control de Costes de Personal					█					
Derecho Laboral Islámico					█					
RR.HH. para Directors & Seniors Managers						█				
Desplazados a Corto						█				
Seguridad Social de la Movilidad Internacional						█				
Código de Trabajo Portugués								█		
Comunicación Interna									█	
Movilidad Internacional									█	
Gestión Migratoria										█

SEGUROS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Control Interno & Compliance en Seguros	█									
Risk Appetite para Banca y Seguros			█							
Contabilidad de Derivados en Seguros			█							
Gestión Integral del Cliente en Aseguradoras						█				
Macros en Excel para Actuarios								█		
Prevención de Fraude en el Sector Asegurador									█	

TELECOMUNICACIONES

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Prevención del Fraude en Teleco		█								
Mercado de las Telecomunicaciones								█		