

Seminario de Finanzas para no Financieros

¿Por qué Asistir a Este Seminario?

Decir que la actual situación de crisis a nivel mundial y local hace necesaria la participación a un seminario de estas características sería aprovechar sólo una de las múltiples razones por las que todos los ejecutivos que ocupan puestos de responsabilidad en la empresa deberían asistir a programas de estas características. Lo que hace la crisis es hacer todavía más necesario el que todos los que toman decisiones en la empresa sepan por qué las toman y qué consecuencias tienen esas decisiones sobre los resultados y el porvenir de la empresa.

A veces nos vemos sorprendidos al hablar con ejecutivos e incluso con miembros de los consejos de Administración o de Dirección de las empresas al comprobar que éstos desconocen el impacto que la labor de un área de la empresa o de una decisión que toman tiene sobre el devenir de la empresa o sobre su viabilidad misma.

¿Quiénes deben asistir a este seminario?

Lo comentábamos anteriormente, todos los que tienen responsabilidades ejecutivas en la empresa, todos los miembros del Consejo de Administración y de Dirección de las empresas y que carezcan de un conocimiento previo en ese sentido o que ese conocimiento esté anticuado o. Igualmente será interesante cuando se trate de personas que por una u otra razón se vean necesitados de conocer e interpretar datos financieros: los hombres del Marketing de la empresa al estudiar la situación de los competidores de la misma, los responsables de ventas y los gestores de riesgos y de cobros al analizar la capacidad de pago de los clientes y la fiabilidad de los proveedores.

Objetivos

Se pretende conseguir que los participantes al finalizar la acción formativa sean capaces de saber:

- Cómo se genera un balance, una cuenta de resultados y demás documentos financieros y contables que generan las empresas.
- Utilizar y aplicar con propiedad los términos financieros y contables en sus informes.
- Analizar e interpretar la información contable y financiera de una empresa de cara a la toma de decisiones: compra, venta, concesión de crédito, inversión,...
- Emitir una opinión fundada sobre los estados financieros de las empresas y su previsible evolución.
- Optimizar la gestión operativa a partir de criterios financieros, identificando y analizando las variables que intervienen en la rentabilidad y productividad para obtener un mayor margen de beneficios.

Metodología:

El aprendizaje se realizará a través del trabajo realizado en el aula con casos reales y próximos a la realidad de la zona de influencia. El fundamento teórico se transmitirá al hilo de la resolución de los mencionados casos.

Esta metodología permitirá realizar sesiones activas y atractivas para los participantes.

Duración:

La duración del taller será de 20 horas lectivas repartidas en 5 sesiones de cuatro horas cada una.

Casos:

Los casos pueden ser aportados por el instructor o pueden prepararse conjuntamente con el cliente. Para realizarse de forma personalizada y adecuarse a una empresa específica, se requerirá de una consultoría de negocio previa cuya duración se establecerá en base a la información disponible para la preparación del mismo. (Los costes se evaluarán a la vista de la disponibilidad de información y proceso requerido de preparación).

Material didáctico:

Cada participante recibirá una carpeta que contendrá la presentación y la documentación completa preparada por el expositor para la actividad, una calculadora y material para ayudarle en los cálculos necesarios en la resolución de los ejercicios y casos prácticos y modelos informáticos sencillos para que pueda, una vez finalizado el programa usarlos en su quehacer diario. De igual forma se entregará una bibliografía complementaria referente al tema para fines de lectura y/o posterior consulta.

El Ponente:

Thierry Casillas:

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales - Rama de Empresariales, especialidad Financiera - y Licenciado en Derecho.

Experiencia Profesional:

Société Générale de Banque: Analista Financiero del Departamento de Grandes Empresas. **TEA - CEGOS:** Consultor del Departamento de Management y Organización. Especialista en Estrategia Empresarial y Financiera. **Summa Consulting:** Director del Departamento de Promoción de Negocios y Business Recovery. Fusiones y Adquisiciones. Diagnóstico de empresas. Estrategia y Gestión Empresarial.

Desde 1.993: Trabaja para la **Escuela de Organización Industrial** - EOI Escuela de Negocios- Siendo Director del Área de Iniciativa Emprendedora y

responsable de los Programas de Creación y Consolidación de Empresas. Miembro del Directorio de la Escuela. Profesor de Estrategia Empresarial, Finanzas y Marketing.

Además ejerce como **consultor y formador independiente** especializado en estrategia y finanzas habiendo realizado numerosas intervenciones en Europa y en Latinoamérica.

Experiencia Académica

Profesor de la asignatura “Economía de la Empresa” en ICADE.

Profesor del Master de Administración y Dirección de Empresas de ICADE.

Profesor del Master de Dirección de Empresas y Marketing de ESIC.

Profesor Colaborador de ESIC - Empresas

Profesor del Master de Control de Gestión. AGCO Ibérica.

Profesor y Director del Master de Microempresas de la Universidad Tecnológica de México – UNITEC.

Profesor de la Universidad Tecnológica de Ambato (Ecuador)

Libros y estudios:

Realización y dirección de numerosos estudios sectoriales y regionales.

Co-autor del libro “Guía para la Creación de Empresas” 2.007 editado por la Fundación EOI dentro de la Colección EOI Empresas. (Ya a la venta la sexta edición).

Co-autor del libro “Valoración y Transmisión de Empresas”, 2.004 editado por la Fundación EOI dentro de la Colección EOI Empresas.

Índice de Programa “Finanzas para no Financieros”

- 1. Los Distintos Aspectos del Diagnostico Empresarial**
Análisis Financiero, Análisis Económico, Análisis Estratégico, Análisis Contable
- 2. El Diagnostico Financiero**
Aspectos previos al Análisis Financiero
Objetivos de la Contabilidad Financiera
Información necesaria: Los Estados Financieros.
Análisis del Balance de la Empresa
La Cuenta de Resultados.
Reglas Básicas de carácter financiero.
- 3. Ratios Financieros Básicos**
Ratios de Liquidez
Ratios de Apalancamiento o de Endeudamiento
Ratios de Actividad
Ratios de Beneficio o de Rentabilidad
"Otros Ratios de Utilidad
Análisis de la Rentabilidad
- 4. Las Garantías del Equilibrio Financiero**
El Fondo de Maniobra de la Empresa
Fondo de Maniobra Real y Necesario
Análisis de la Tesorería de la Empresa
La Empresa en Dificultades
El Cash - Flow de la Empresa
Análisis del Punto de Equilibrio
- 5. Los presupuestos de la Empresa**
El Plan de Inversión
El Plan Financiero
- 6. *La Previsión de Ingresos**
El Pronóstico de Ventas. La estacionalidad de las ventas
Los Gastos Variables
La Cuenta de Resultados Previsional
Análisis de la Cuenta de Resultados Previsional
El Seguimiento de los Presupuestos de la Empresa
- 7. La Tesorería de le Empresa**
El ciclo real y el ciclo financiero de la empresa
La Tesorería inicial de la empresa, determinación de sus necesidades
- 8. *Los Métodos de Análisis de Inversión mas utilizados**
Comparación de los Flujos Netos de la Tesorería
El Plazo de Recuperación

El Flujo Neto de Tesorería Actualizado
El Índice de Rentabilidad
La Tasa de Rentabilidad Interna del Proyecto

9. Algunos conceptos importantes

* Estos apartados pueden incluirse o excluirse de acuerdo con el cliente y/o según el nivel de interés de los participantes.



Procesos Críticos de Marketing s.l.

Castaño 6, Urb Entrealamos

28220 Majadahonda (Madrid), España

Tel. 670702117

informacion@pcmark.es

www.pcmark.es