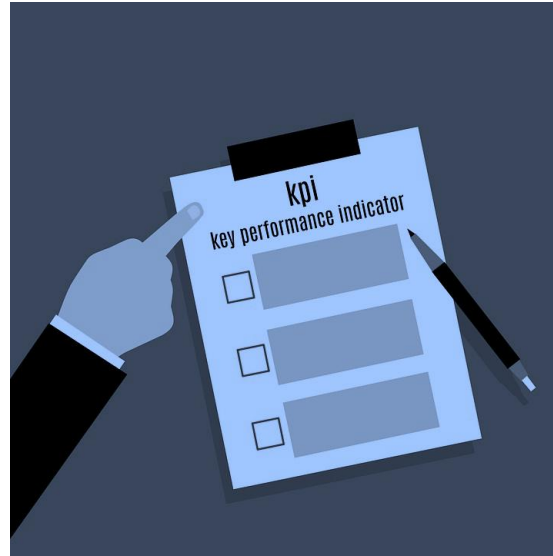


## DEL CONTROLLER DE GESTIÓN AL CONTROLLER DE NEGOCIO

!!!Retrasado al 8 de  
Junio!!!!

Inicio 8 de junio de 2020



Aprenderás a evaluar la situación estratégica, financiera y comercial de tu empresa y contribuir desde ya, al desarrollo de estrategias de mejora que incrementen la competitividad de tu negocio. Descubre el único programa con el que podrás diseñar un proceso de diagnóstico y control de negocio con un enfoque integral, transversal y sistémico.

### OBJETIVOS DEL CURSO

- El entorno económico actual caracterizado por su complejidad, globalización, competitividad y cambio acelerado está modificando radicalmente la visión del control en las compañías.
- El análisis de datos del pasado ya no es suficiente. Ya no basta con ser eficientes. El control estratégico y la inteligencia de negocio, la innovación y la gestión del talento, son, hoy en día, aspectos clave para crecer con rentabilidad en el nuevo entorno competitivo.
- Por esta razón, el *controller* moderno debe superar la función de *reporting* y “fiscalizador” de costes, para orientarse a trabajar conjuntamente con los equipos de dirección en la búsqueda y potenciación de ventajas competitivas.
- El *controller* debe convertirse en una suerte de experto en el negocio y en la organización en quien todos buscan apoyo para alcanzar y superar sus objetivos. Disponer de diagnósticos precisos de la situación del negocio, asistir en la elaboración de la estrategia, traducir ésta en objetivos concretos y prestar un apoyo constante a su implementación son algunos retos del nuevo *controller*.



## CONTENIDOS

### Módulo 1. CÓMO SENTAR LAS BASES PARA UN CONTROL EFICAZ BASADO EN UN DIAGNÓSTICO EFICIENTE.

Proceso estratégico en la práctica. Decisiones de negocio y su impacto en costes y rentabilidad. Estrategia y control de negocio: elementos críticos. Decisiones de Negocio y Valor Empresa: Impacto en FCF. Estrategias de crecimiento. Compitiendo con modelos de negocio.

**Práctica. Casos y simulaciones en Excel.**

### Módulo 2. MODELOS DE SIMULACION EXCEL Y CREACION DE ESCENARIOS EN EL PROCESO DE DIAGNÓSTICO.

Evaluando el impacto de las decisiones de negocio en los estados financieros. Limitaciones para un crecimiento coherente con el negocio. Como interpretar los KPI's económicos y financieros del negocio. Los pilares básicos del diagnóstico: Rentabilidad, Liquidez, Solvencia y Endeudamiento. Fundamentos de Valoración de Empresas.

**Caso Práctico: Proyecciones en P&L, Balance y CF. Escenarios. Excel.**

### Módulo 3. GESTION Y ESTRATEGIA DE COSTES: UN ELEMENTO CLAVE PARA EL CONTROLLER DE NEGOCIO.

Cómo mejorar el resultado de la empresa: Análisis de rentabilidad por productos, servicios y clientes. La gestión de costes por procesos y actividades como herramienta para la mejora del resultado.

**Caso Práctico de Negocio. Escenarios y simulaciones en Excel.**

### Módulo 4. CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD.

Decisiones para un crecimiento rentable. Del cliente ingreso al cliente renta: como calcular el "Client Life Time Value". Análisis de la rentabilidad del cliente. Punto de Equilibrio y Apalancamiento Operativo.

**Caso Práctico: Simulaciones del PE y Apalancamientos. Cálculo de LTV.**

### Módulo 5. CÓMO DISEÑAR UN CUADRO DE MANDO INTEGRAL PARA REALIZAR UN DIAGNÓSTICO GLOBAL: INFORMACIÓN DE APOYO A LA TOMA DE DECISIONES.

Cómo construir un CMI. Métricas y KPIs para el CMI. Efecto de los FCE's en la rentabilidad del negocio.

**Caso Práctico: Harvard Case.**

### Módulo 6. HERRAMIENTAS CUANTITATIVAS PARA EL CONTROLLER DE NEGOCIO.

Fundamentos de Métodos Cuantitativos. Regresión y Series Temporales. Modelos de Previsión.

**Práctica. Series Temporales y Regresión como herramientas para el controller.**

## METODOLOGIA

Curso de 16 horas telepresenciales, clases en lunes y miércoles consecutivos, de 2 horas 40 minutos cada una

El alumno precisará ordenador portátil con *Microsoft Excel*

## PROFESORES



### **Eduardo García**

Ldo. Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Gerente del Área Financiera del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada. Director General de ASECO CONSULTORES, S.L. Durante más de 25 años ha compaginado su labor de consultoría con la docencia. Ha diseñado e impartido en el área de Finanzas y Control de Gestión, distintos máster, cursos y seminarios para directivos y técnicos, en distintos centros de formación y escuelas de negocios de nuestro país, y del extranjero, entre las que cabe destacar: ESIC, ESAN, CEF, ICADE, UNED, ENAE, FUNDACIÓN UNIVERSIDAD POLITÉCNICA, LA SALLE, etc. En el ámbito profesional desarrolla su función como consultor de empresas en las áreas de Finanzas y Control de Gestión, Organización y Planificación. Experto en cambios organizativos e implantación de sistemas de información a la Dirección. Es autor y coautor de artículos y casos prácticos sobre finanzas y control de gestión.



### **Miguel Arjona**

Durante más de 30 años ha ocupado puestos de dirección en multinacionales de España, UK y USA; entre otras, Grupo Marsans BUE, Grupo AIG, Sanitas, PWC, BBVA, E&Y etc. Algunas de sus responsabilidades directivas han sido: Dirección Financiera, Dirección de Planificación y Sistemas, Dirección Comercial, Dirección de Marketing, Senior Manager de Consultoría, Director de SI, etc. Actualmente desarrolla la actividad de consultoría como Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada, Consultor del IMW y WF. Es experto en Performance Management & Balanced Scorecard y en Dirección Estratégica y su aplicación en el desarrollo de Modelos de Control y Seguimiento de la Estrategia. Licenciado en CCEE por la Complutense de Madrid, Master en Corporate Finance por el IOF y Doctorando en Dirección Estratégica. Desarrolla su actividad Investigadora en Gestión del Talento y su integración en modelos de negocio. CBA®, CMA®, CEQ® y CDNA® Certified por TTI USA. Compagina su actividad profesional con la docente como profesor en diferentes escuelas de negocio y universidades: ESIC, ESADE, ETSII, ICAI ICADE, UCJC, La Salle IGS. Es profesor de las materias: Balanced Scorecard, Finanzas para la Dirección, Dirección Comercial y de Marketing, Dirección Estratégica, Performance Management, Talent Management etc. Profesor invitado de la Universidad del Pacífico de Lima y del Tecnológico de Monterrey. Ha escrito varios libros entre los que destacan: Comprame y Vende (Coautor). Ed Rasche. Gestión Clínica. Ed. Pirámide. La Estrategia Expresionista. Un enfoque práctico de la Dirección Estratégica. Ed Díaz de Santos.



## CALENDARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

8 de junio, 10,15,17,22 y 24 de junio, clase de 2 horas 40 minutos , en horario de 17:00 a 19:40h

El curso requiere el contacto directo con los profesores que trabajarán a la vez, por lo que las clases serán por videoconferencia pero en directo con los profesores.

## INSCRIPCIONES Y MÁS INFORMACIÓN

[www.caminosmadrid.es](http://www.caminosmadrid.es) / 913081999 / [cursoscaminosmadrid@ciccp.es](mailto:cursoscaminosmadrid@ciccp.es) (Carlos Maldona)

### Precios y forma de pago

Ingenieros de Caminos colegiados:	350€
Ingenieros de Caminos colegiados en desempleo:	250€
Otros profesionales:	470€

El pago se podrá hacer por transferencia o con tarjeta bancaria a través de la web de la Demarcación ([www.caminosmadrid.es](http://www.caminosmadrid.es)). Si necesita factura a nombre de empresa deberá facilitarnos los datos en cuanto realice la inscripción.

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Concepto: 358CM

IBAN: ES28 0234 0001 01 98000 24890