

Formación de Expertos

5^a
EDICIÓN

EXPERTO EN FINANZAS

Cámara
Castellón

i Más información:

Área de Formación


Teléfono: **964 35 65 00**

formacion@camaracastellon.com

www.camaracastellon.com

Síguenos

 @facebook/camaracastellon

 @FormacionCamara
@EmpleoCastellon

También nos encontrarás en:



- ▶ **Introducción** En la situación actual de mercados, en general en la actividad empresarial y especialmente en el área económico-financiera, parece necesario y recomendable, periódicamente, poner en orden los temas, conocer lo nuevo, y estructurar que las finanzas son una herramienta básica, en la navegabilidad y sostenibilidad de las empresas, pero no olvidando lo que es más importante: "como instrumento de creación de valor añadido al negocio y a las ventas".

- ▶ **Destinatarios** Financieros, tesoreros, gerentes, empresarios de pymes, al igual que administrativos que desarrollen funciones próximas al concepto financiero, así como estudiantes o profesionales de otras áreas o técnicas, que estén interesados en potenciar + actualizar la visión desde las finanzas.

- ▶ **Objetivos**
- Repasar y recordar que los financieros, somos "acción" y "salvavidas" dentro de la tormenta actual que atravesamos en la gestión empresarial.
 - Establecer que en momentos de crisis, sólo la investigación, el análisis y la imaginación, son más potentes que el "euro", y que precisamente para ese crecimiento profesional o empresarial, cuyo detonante y facilitador es la propia crisis, hace falta de forma obligada protocolizar los procedimientos para hacerlo.
 - Asumir que nuestra capacidad de funcionamiento viene de la mano de la imagen percibida, tanto de nosotros como profesionales, como de nuestra empresa, por el mercado, y con ello de la "capacidad crediticia" que tanto bancos como el propio mercado nos otorgue (y habrá que saber cómo hacerlo).
- Hoy en día la visión holística global, de los aspectos financiero, fiscal, contable e internacional de las empresas, y sobre todo, su "puesta a punto" es herramienta básica y urgente.

- ▶ **Metodología** No queremos que se trate de exposiciones magistrales, sino de un diálogo en equipo, sobre casos prácticos y reales de empresas.
- Relegamos la teoría a herramienta a utilizar y no necesariamente a memorizar (no se trata de saber todo, sino de tener ordenada la información y localizable cuando la busquemos).
- Utilizamos metodología RolePlaying, mediante el trabajo práctico en clase y en equipos, sobre casos reales y adecuados desde el punto de vista docente, asumiendo diferentes protagonismos, e interpretando (cada banco, cada financiero, cada gerente, etc) los análisis, la toma de decisiones, las relaciones humanas, y la negociación, como básicas en cualquier labor ejecutiva.

- ▶ **Información**
- CÓDIGO: EXP01/16**
- DURACIÓN: 100 horas.**
- FECHAS: 09 de febrero al 27 de junio de 2016**
- HORARIO: De 15.30 a 20.30 horas los martes (excepto el lunes 27 de junio).**
- PRECIO: 1.650 € (máximo bonificable 1.300€). *Consultar Ayudas a la Formación**
- * El precio de la matrícula incluye documentación y diploma, siempre y cuando se acredite el 75% de la asistencia al curso.*

- ▶ **Descuentos y formas de pago**
- PAGO FRACCIONADO: 1ª cuota de 800€ a abonar antes del día 5 de febrero de 2016.**
2ª cuota de 425€ a abonar antes del 5 de abril de 2016.
3ª cuota de 425€ a abonar antes del 3 de junio de 2016.
- * Si se opta por pago fraccionado no serán aplicables los descuentos.*
- DESCUENTO POR PRONTO PAGO: 1.450€ a abonar antes del 29 de enero de 2016.**
- OTROS DESCUENTOS: 5%** de descuento para estudiantes y/o desempleados.
10% de de descuento para Empresas Cámara Business Club.

El importe de la matrícula se podrá abonar mediante: efectivo, tarjeta de crédito o transferencia bancaria al número de cuenta: **ES54 2038 9939 9060 00399717.**

PROGRAMA

MÓDULO 1: LAS FINANZAS COMO HERRAMIENTA.

1 Secretos básicos de las finanzas.

- Conceptos previos.
- Cálculos básicos financieros
- Valor del Euro.
- ¿Cómo ve y valora el mercado a las empresas?.
- Análisis económico-financiero.
- Balance y cuenta de explotación.
- Los ratios (visión práctica).
- NOF's (las necesidades operativas de fondos).
- Valorar empresas, estructuración.

2 El financiero como profesional, el futuro y la innovación.

- ¿A qué nos dedicamos realmente en finanzas?.
- El entorno y rodearse de gente extraordinaria.
- La comunicación y la negociación, un arte.
- El financiero como innovador y herramientas para innovar.
- Comunicar esta innovación dentro de la empresa.

3 Cash-Management.

- ¿Qué es lo importante?.
- ¿Qué es la tesorería?.
- Medir la creación de valor, desde el área tesorera.
- Centralización de tesorería.
- MIFID,SEPA.
- El apalancamiento financiero, su valoración y utilización.
- Planificación tesorera: su seguimiento.
- Cash-Pooling, Netting.

4 Los productos financieros, su visión práctica.

- Liquidez disponible: productos más representativos.
- Financiación requerida:
 - Descuento comercial, N-58
 - El préstamo y la póliza de crédito
 - El préstamo hipotecario.
 - La reestructuración de balances
 - Leasing y Renting
 - Conforming
 - Factoring.
 - El Float.
 - El crédito documentario, referencia.
 - Los avales bancarios.
 - El ICO/ Enisa.

5 La financiación ideal y sus alternativas.

- Primero, lo primero: diagnosticar y prescribir.
- Financiar el circulante y financiar el inmovilizado.
- Sin visión holística, en las empresas.
- Inadaptación a mercado.
- Estructura de costes no proporcional.
- Rentabilidad inadecuada.
 - El lease-back.
- Project Finance.
- SGR, Business Angels, viveros.
- Préstamo participativo.
- Capital riesgo.

6 La gestión de presupuesto y el Controller.

- Control económico-financiero.
- El controller pro-activo.
- Creación de valor para el accionista.
- Sistemas prácticos de control y herramientas contundentes en el control de gestión.
- El cuadro de mando y su aplicación práctica.
- Confeccionar presupuestos.
- DAFO, la herramienta.
- FCE, los objetivos.
- El UR (umbral de rentabilidad).
- Plan estratégico.
- El plan de negocios.
- El presupuesto, tipologías.
- Planificación financiera, en el corto y largo plazo.
- Control de gestión y presupuestario.
- Desviaciones presupuestarias, cómo tratarlas.

7 Gestión de costes.

- Sistemas de información.
- Los escandallos.
- Los costes, concepto, diseño e implantación.
- Diferentes sistemas de costes.
- Los costes de la no calidad.

8 El entorno digital en las finanzas

- Las claves de las finanzas en el P2P.
- Nuevos retos de la banca y las finanzas para el futuro.
- El crowdfunding.
- El bitcoin y otros conceptos.

9 La gestión de riesgos (Risk management)

- La gestión de riesgos, definiciones y practicidad.
- Análisis de riesgos de una empresa.
- Gestión del riesgo de clientes.
- Gestión de cobros.
- La morosidad.
- Ya tengo un impagado. Protocolo.

10 Negociar hoy con la banca

- Criterios básicos de la banca.
- Las herramientas a utilizar para ver "por los ojos de la banca".
- Productos financieros, actualización y repaso del mercado actual.
- El control y gestión de los costes financieros.
- Plan estratégico y negociación, hoy en día.

11 Casos prácticos.

- Metodología RolePlaying. 40 casos sobre temas actuales y reales.

MÓDULO 2: HOJA DE CÁLCULO PARA EL FINANCIERO.

1 Generalidades de la hoja de cálculo.

- Introducción.
- Funciones básicas.
- Juegos.

2 Dominar las funciones interesantes (de texto, búsquedas, lógicas, fecha y hora, matemáticas, estadísticas).

3 Analizar datos.

- Ordenar, filtrar, sub-totales.
- Buscar objetivo.
- Agenda telefónica en hoja de cálculo.
- Solver.
- Tablas dinámicas.

4 Comunicar con gráficos.

5 Área financiera.

- Préstamos, analizar.
- Leasing.
- Analizar inversiones.
- Analizar balances, ratios y el OyA.

- Establecer presupuestos.
- Financiación de proyectos.
- Visión global de precios en los bancos.
- Comprender el TAE.
- Crecimientos sostenible de una compañía.
- Escenarios.
- Plan de negocio.
- Desarrollar un plan de negocio.

6 Trucos y otros conceptos.

- Bloquear hojas.
- Validar datos.
- Las macros.

7 Conectividad e imprimir.

- Importar y exportar datos.
- Imprimir un arte.
- ¿Imprimir o no?.

8 Plan de negocio.

- Desarrollo práctico.

MÓDULO 3: FINANCIACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR.

1 Mercado exterior ¿una necesidad para la empresa?.

- El comercio exterior.
- Diferencias con el comercio doméstico. La Unión Europea.
- Agentes de comercio exterior.

2 Riesgos del comercio exterior.

- Riesgo de cobro.
- Riesgo de mercancía.
- Riesgo de transporte (Incoterms).
- Riesgo de cambio.
- Riesgo comercial.
- Riesgos políticos.

3 Medios de cobro/pago.

- Clasificación.
- Relación del medio de cobro con el país de venta.
- Utilización correcta del medio de cobro/pago.
- Financiación a través del medio de cobro/pago.

4 Financiación internacional.

- Dificultades de financiación en el momento actual.
 - Productos en desuso.
- Financiar las compras.

- Aplazamiento de pagos.
- Financiación a proveedor (Confirming).
- Financiación a proveedor (Cartas de crédito).
- Forfaiting al importador.
- Oportunidades comerciales a través de la financiación.
- Financiar las ventas.
 - Descuento de exportación.
 - Factoring internacional.
 - Forfaiting de exportación.
- Financiaciones específicas.
 - Financiación de proyectos.
 - Ayudas oficiales a la exportación (Subvenciones).
 - Financiación a filiales (Ico Internacionalización).
 - Financiación de la casa matriz.
 - La licitación Internacional.

5 Garantía internacional.

- Tipos de garantías Internacionales.
- Regulaciones aplicables a garantías internacionales.

6 Resolución de incidencias - apoyo bancario en el exterior.

MÓDULO 4: CONTABILIDAD PRÁCTICA.

- Marco legal de la contabilidad.
- Principios contables.
- Normas de registro y valoración.
- Contabilidad financiera, analítica y de costes.
- El balance.
- La cuenta de resultados.
- El estado de cambios en el patrimonio neto.
- El estado de flujos de efectivo.

- La memoria.
- El informe de gestión
- El informe de auditoría.
- La fe registral (I): las cuentas anuales.
- La fe registral (II): los libros de contabilidad
- La fe registral (III): los hechos significativos posteriores al cierre. La reforma LO1/2015

MÓDULO 5: UNA VISIÓN DE LA FISCALIDAD EMPRESARIAL

1 Imposición estatal.

- Impuesto de sociedades.
 - ▶ Base imponible.
 - ▶ Exenciones.
 - ▶ Amortizaciones.
 - ▶ Deterioros.
 - ▶ Provisiones
 - ▶ Gastos no deducibles.
 - ▶ Operaciones vinculadas.
 - ▶ Bases imponibles negativas.
 - ▶ Tipo impositivo.
 - ▶ Deducciones.
 - ▶ Regímenes especiales.
- Impuesto del valor añadido.
 - ▶ Esquema operativo y concepto.
 - ▶ IVA en la cadena comercial.
 - ▶ Diferencias entre IVA e ITP.
 - ▶ Hecho imponible.
 - ▶ Entrega de bienes.
 - ▶ Prestación de servicios.
 - ▶ Autoconsumo de bienes y servicios.
 - ▶ Operaciones no sujetas.
 - ▶ Operaciones sujetas y exentas.
 - ▶ Prorrata.
 - ▶ Operaciones triangulares.
- Impuesto sobre la renta de las personas físicas.
 - ▶ Rendimientos del trabajo.

- ▶ Rendimientos de actividades económicas.
- ▶ Rendimientos de capital.
- ▶ Ganancias y pérdidas patrimoniales.
- ▶ Cálculo de la base imponible.
- ▶ Retenciones y deducciones.

2 Impuestos delegados.

- Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
 - ▶ Transmisiones patrimoniales.
 - ▶ Operaciones societarias.
 - ▶ Actos jurídicos documentados.
- Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
 - ▶ Valoración
 - ▶ Diferencias entre normativa estatal y autonómica (C. Valenciana)
 - ▶ Reducciones
 - ▶ Cálculo de la cuota tributaria
 - ▶ Deducciones
- Impuestos sobre vehículos de tracción mecánica.
- Impuestos sobre construcciones, instalaciones y obras.
- Impuestos sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana.
- Impuestos sobre actividades económicas.
- Impuestos sobre bienes inmuebles.



▶ Jesús Dublino Bernabeu

Experto en Finanzas ,Graduado social, Titular mercantil, y formación en PDG (programa de dirección general) por el IESE Business School.

Se define como Ayudador empresarial. Su trayectoria profesional comienza hace 40 años en servicios financieros, ocupando durante 25 años puestos de responsabilidad en el sector de la banca. Actualmente es consultor empresarial con despacho propio desde hace más de 25 años. Además cuenta con una dilatada experiencia como docente colaborando con la Cámara de Comercio de Castellón, Universidad de Valencia, Universidad Europea de Madrid, Estema, otras escuelas de negocio y federaciones de empresarios.



@jesusdublino
DIRECTOR CURSO
EXPERTO

▶ Juan Font Berdonés

Experto en comercio exterior. Su trayectoria profesional comienza hace 31 años en el mundo de los mercados internacionales, ocupando durante 15 años puestos de asesor a la empresa española en exportación e importación.

En los años 1996-1999 desempeñó la misma función en EE.UU. ayudando a la empresa española a su implantación en los mercados americanos tanto de los EEUU como Latinoamérica.

Actualmente es el director de comercio exterior para Levante y Murcia de La Caixa.

Desde el año 2001 colabora con la Cámara de Comercio de Castellón como docente.



@JuanFont4

▶ David B. Ruiz Hall

Abogado, Licenciado en Derecho, Mediador, Máster en Mediación (ICAV) y Diploma Profesional Universitario en bolsa y Mercados Financieros.

Es abogado en GB Consultores Financieros, Legales y Tributarios y responsable del área legal . Es asimismo profesor en las áreas de Derecho de empresas, contabilidad financiera y tributaria en distintas escuelas de negocios y centros de formación de postgrado y colaborador habitual en diversas publicaciones financieras.



@DBRHALL

@GB_VLC

▶ Jaime Zaplana Llinares

Licenciado en administración y dirección de empresas y máster en tributación. Inicio su trayectoria profesional en J&A Garrigues siendo actualmente consultor en GB Consultores financieros y tributarios y responsable del área fiscal. Es asimismo profesor en las áreas de planificación, estrategia, control de gestión, contabilidad financiera y tributaria en distintas escuelas de negocios y centros de formación de postgrado y colaborador habitual en diversas publicaciones financieras.



@GB_VLC