

CONTENIDOS

-DISEÑO Y GESTIÓN DEL NEGOCIO

Construcción de las perspectivas financieras, de clientes, de procesos internos y de aprendizaje y crecimiento organizacional. El diseño del mapa estratégico. Definición de objetivos, indicadores, metas y rangos de control. Desarrollo de iniciativas, proyectos y programas de acción.

-MODELOS DE EFICIENCIA OPERACIONAL

Construcción de un sistema de costos basado en actividades (ABC). Análisis de rentabilidad de productos y de clientes. Alineamiento del sistema de costeos ABC al Balanced Scorecard. Gestión basada en las actividades (ABM). Oportunidades de mejoras y de reducción de costos. El presupuesto basado en actividades (ABB).

-GESTIONANDO EL BSC CON SIMULACIÓN

Cómo trabaja una organización enfocada en la estrategia. El alineamiento de los recursos humanos a la estrategia del negocio. Los incentivos para el manejo efectivo del clima organizacional. Las reuniones de gestión estratégicas y cómo utilizar el BSC para maximizar los resultados. Simulación dinámica del Balanced Scorecard con una herramienta aplicada a una empresa.

-EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO ACTUAL DEL NEGOCIO

La empresa y los stakeholders. Relación con el entorno. El flujo de fondos generado. El sector industrial y la competencia. Fuentes de financiamiento. El costo promedio del financiamiento. La gestión del ciclo operativo y de caja para optimizar la rentabilidad de la empresa. Los motores generadores de la rentabilidad de la empresa y de los accionistas, qué decisiones tomar para mejorarlos. Interpretación de los estados financieros. Cómo utilizar los estados financieros para tomar decisiones que mejoren la rentabilidad.

-HERRAMIENTAS PARA LA PROYECCIÓN DE LOS RESULTADOS

Desarrollo de la planificación anual. Análisis de sensibilidad y elaboración de modelos. Aspectos clave de la gestión del capital de trabajo. Decisiones de inversión: El valor presente, flujos de fondos variables y perpetuidades. VAN y TIR del negocio y su generación de valor. Las fuentes de financiamiento: préstamos, leasing, bonos, acciones preferentes y acciones comunes. Costo de capital (WACC). Estructura óptima de financiamiento.

-DETERMINACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA

El proceso de valoración de empresas: diagnóstico, valoración y negociación. Los distintos métodos de valoración. Identificación de los flujos de fondos apropiados. Determinación del rendimiento requerido. Aspectos claves en la negociación de adquisiciones.

-FUSIONES Y ADQUISICIONES

Tendencias y lecciones internacionales. El acoplamiento estratégico. Tipos de fusiones y razones para adquirir empresa. El proceso de una fusión. Financiamiento y "due diligence". Estructuras alternativas: stock acquisition, bull asset transfer, merger, absorption, management buy-outs, LBO. Fusiones internacionales. Fusiones en el marco de una reestructuración. Ofertas Públicas de Acciones

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

C2 - Interpretar la información económica para poder tomar decisiones en la gestión de conducción de la compañía.

C11 - Analizar los estados contables desde distintas perspectivas y conocer los alcances y las limitaciones de la información suministrada por los mismos.

C12 - Usar ratios financieros, patrimoniales y económicos para evaluar la gestión, el análisis y el diagnóstico integral de la empresa.

OPT 3.1. - Comprender las claves y los diferentes sistemas para la valoración económica de la empresa en diferentes situaciones de negocio, incluso críticas.

OPT 3.2. - Diseñar cuadros de mando complejos para la gestión de diversos escenarios y estrategias empresariales.