



ACTUALIZACIÓN MAYO A JULIO 2011

Análisis de la rentabilidad en la empresa.

FECHAS

24 Mayo 2011 – 21 Junio 2011.

DURACIÓN

25 horas.

HORARIO

Martes. De 16:00 h. a 21:00 h.

PRECIO

450 €. Máximo a bonificar: 450 €.*

LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

DIRIGIDO A

Gerentes y directivos de todos los departamentos de las empresas, profesionales relacionados con el mundo empresarial y en definitiva a toda persona vinculada con la actividad empresarial o de la administración pública que desee poder tomar decisiones acordes a los tiempos actuales basadas en la rentabilidad.

Por la propia dinámica del curso y evolución progresiva de casos y contenidos no se requiere de conocimientos financieros previos.

OBJETIVOS

Aprender desde la práctica y mediante casos prácticos reales de diversas empresas y sectores a calcular la rentabilidad mínima necesaria para la empresa. Conocer en qué punto la empresa empieza a obtener beneficios y cual debe de ser el objetivo a alcanzar. Aplicar a casos concretos del día a día en la empresa a tomar decisiones basadas en la rentabilidad: contratar un trabajador, analizar un punto de venta o una delegación, analizar las ventas mínimas a realizar para que una inversión en inmovilizados sea rentable, etc...

TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

PROGRAMA

- 1.-Rentabilidad económica y financiera.**
- 2.-Análisis y descomposición de la cuenta de resultados,** el resultado de explotación y financiero, los gastos fijos y variables. Análisis del margen bruto y del margen neto. El cálculo del EBITDA.
- 3.- Cálculo y análisis del umbral de rentabilidad** o punto muerto económico de la empresa: ¿Hasta dónde pueden bajar mis ventas sin incurrir en pérdidas? Relación entre el margen y el umbral de rentabilidad. Umbral de rentabilidad con producción conjunta o comercialización-prestación de servicios de diferentes márgenes. El umbral de rentabilidad y los beneficios de la empresa.
- 4.- Los índices de eficiencia y análisis de sensibilidad:** Índice de eficiencia comercial o índice de seguridad de ventas. Índice de absorción de cargas fijas. Cálculo del incremento máximo que puede tener la cuenta de resultados en gastos fijos y variables (análisis de sensibilidad).
- 5.- Variaciones en la rentabilidad y efectos sobre el umbral:** descuentos y aplazamientos de pagos.
- 6.- Aplicaciones prácticas a las empresas comerciales, industriales y de servicios.**
- 7.-Casos prácticos concretos de rentabilidad mínima necesaria.**
- 8.- Las proyecciones de resultados basadas en el punto crítico:** análisis e interpretación.
- 9.- Cómo mejorar la rentabilidad de la empresa.**

PONENTES

ÁLVARO BENÍTEZ

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, rama de Empresa, por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Valencia, 1991.
- Master en Dirección Económica Financiera por la Escuela de Empresa (GIEM), 1992.
- Master en Asesoría Fiscal, por la Escuela de Empresa (GIEM), 1993.
- Actualmente desarrolla su actividad profesional como Socio Director de Alvelean Consultores, S.L., consultora de gestión de empresas.

DOCUMENTACIÓN

La documentación y material del curso.

* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.