

ANÁLISIS DE INVERSIONES EN PROYECTOS



INDUING



PRESENTACIÓN

Suele decirse que las empresas obtienen beneficio al comprar y no al vender, porque nuestros precios de venta los marcan nuestros competidores. La decisión de acometer una inversión nos afectará (para bien o para mal) en los próximos ejercicios de la empresa. Por eso es esencial acertar en una decisión que trasciende a la actividad habitual del comprador.

Cómo hemos de plantear una inversión para reducir los riesgos en un mercado impredecible; el cálculo del ROI, la flexibilidad y modularidad del acuerdo con proveedores; el grado de endeudamiento, el tipo de contrato o la estimación de Tesorería y su seguimiento son cuestiones importantes.

Por ejemplo, es habitual que los proyectos rentables a medio plazo consuman más tesorería de la que generan en sus primeros meses o años. No tener en cuenta esta necesidad temporal de recursos hará que el proyecto fracase antes de dar frutos, por más rentable que hubiera podido ser en caso de alcanzar la madurez. De hecho, si el proyecto es especialmente exitoso, aumentará su cartera de clientes y potencialmente sus inventarios, para lo que necesitará una financiación que, en caso de no haber sido prevista, hará que el proyecto muera de éxito.

También suele ocurrir en los proyectos nuevos que no sea prevea la necesidad de que los socios aporten fondos adicionales en los primeros años. Es necesario emplear la herramienta adecuada para el cálculo de estas necesidades e incluirlo en el pacto inicial de socios o en la negociación de las líneas de financiación. **Cuanto más preciso y fiable sea esta estimación, menor será el coste de esta financiación.**

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- **MODALIDAD:** Presencial a través del Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 6 Horas. (2 Sesiones de 3 Horas)
- **FECHA DE IMPARTICIÓN:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 10:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 300 €
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

OBJETIVOS

- Obtener una base financiera para profesionales no financieros para el análisis de una inversión.
- Aprender a estructurar un plan financiero que soporte un proyecto de inversión.
- Saber cómo obtener un cálculo financiero del retorno de la inversión con financiación propia y ajena.
- Contrastar entre asistentes las mejores prácticas y condicionantes del mercado actual.

METODOLOGÍA

- La formación se desarrolla mediante videoconferencia a través de Aulas Virtuales. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Las sesiones constarán de una parte expositiva intercaladas con reflexiones y puesta en común de los participantes.
- La formación está fundamentada en la experiencia diaria del ponente con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés de los asistentes.
- La formación está apoyada con documentación.

DESTINATARIOS

- Propiedad, Miembros del Consejo de Administración y Gerencia
- Responsables de Ingeniería y Directores de Proyecto
- Directores Financieros y Directores de Compras
- Cualquier persona en tareas de Desarrollo de Negocio y Proyectos.

PONENTE



JESÚS MARTÍNEZ GUILLÉN

Abogado. Economista. Doctor en Ciencias Empresariales. Profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid desde 1990.

Ha sido analista de Riesgos en Commerzbank, Controller en Valeo Distribución, Director Financiero en ZF España y Director de Estudios Revisión Operativa, Fiscalidad y Activos Fijos en Vodafone España.

Es autor de "Contabilidad comparada en la UE"; "Contabilidad y Fiscalidad" y "Fundamentos de Administración y Gestión".

PROGRAMA

1. Inversión y Financiación

- 1.1. Descripción del ciclo.
- 1.2. Grado de antigüedad del inmovilizado.
- 1.3. La decisión de invertir.
- 1.4. Definición y tipo de inversiones de fábrica.
- 1.5. La diferencia entre gasto e inversión.
- 1.6. La Amortización de inmovilizado.
- 1.7. El coste medio ponderado del capital.
- 1.8. Caso práctico.

2. Negociación con proveedores de inmovilizado y financiadores

- 2.1. Preparación: rentabilidad que obtiene de nosotros.
- 2.2. Cuaderno de cargas y criterios de decisión del concurso.
- 2.3. Confidencialidad y dependencia económica.
- 2.4. Caso práctico. Posición bancaria.

3. Análisis del retorno de la inversión

- 3.1. Conceptos económicos básicos.
- 3.2. VAN, TIR, PayBack. Peculiaridades de las hojas de cálculo.
- 3.3. Caso práctico.

4. Plan de Negocio

- 4.1. Proyección de cuenta de resultados.
- 4.2. Proyección de balance.
- 4.3. Proyección de Cash Flow.
- 4.4. Caso práctico de Presupuesto de inversiones.
- 4.5. Caso práctico de plan de negocio de inversiones.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com