

## Profesora del Programa

- Profesora Departamento Finanzas de ESADE, con amplia experiencia en esta formación de Finanzas para No Financieros.
- Susana Mas, Directora de Sandler Training.
- Licenciada en ADE y MBA por ESADE.

## Metodología

- Sesiones muy participativas vía Zoom.
- Dentro de las propias sesiones, además de la gran participación, se ven los conceptos y se aplican mediante método del caso donde se ponen en práctica todos los conceptos que se van trabajando.

Formación vía Zoom / Blended Learning / Presencial

5 sesiones de 3h cada una

Precio 910€ iva incluido

HORARIO

DIA

de 16 a 19h

Todos los  
Jueves



**feda EDU**  
German Business School

**Finanzas para  
No Financieros**

## Contáctanos:

+34 937 006 339

+34 678 012 040

[www.fedaedu.com](http://www.fedaedu.com)

[www.edu-barcelona.com](http://www.edu-barcelona.com)

[secretaria@fedaedu.com](mailto:secretaria@fedaedu.com)

**feda EDU**  
German Business School

Carrer de Provença, 535

08025 Barcelona

Curso dirigido a personal de cualquier cargo en la empresa que no tenga conocimientos financieros y quiera aprender y desarrollarse en esta área, aprendiendo desde 0.

Pueden ser tanto posiciones de Gerentes, Administradores, Director General, perfiles de Comercial y Marketing, Business Managers, Product Managers y en general personas que no siendo del área Económica-Financiera van a obtener mucho valor al adquirir conocimiento las Finanzas para No Financieros.

# Objetivos

Entender por qué las Finanzas y los aspectos económicos de la empresa y de nuestros clientes, así como de un proyecto, no es algo únicamente del Departamento Económico-Financiero.

Sin tener que ser expertos en Finanzas se ha de salir al final de la Formación con la comprensión de cómo cada uno de los participantes de la formación, desde su posición en la empresa, contribuye con cada decisión en el resultado y rentabilidad de la misma.

Conoce los KPI's que valora la compañía a la hora de evaluar los proyectos de las diferentes unidades de negocio. Entender mejor qué ratios han de presentar y qué aspectos van a analizar a la hora de aceptar o no interna o externamente un proyecto que representa una inversión y el cual ha de dar rentabilidad. P.ej. Payback



## Ejemplos de decisiones y acciones de cada uno:

- Las Ventas, el mix de ventas, los diferentes márgenes, los descuentos. Impacto en EBITDA al dar un descuento.
- El por qué se limita el riesgo a los clientes desde Finanzas-Créditos.
- Las campañas de Marketing, ¿gasto o inversión? ¿Cómo se rentabilizan? ¿Qué rendimiento se espera?
- La rotación de stocks. Los costes.
- Plazo de cobro de clientes. Costes y riesgos.
- Plazo de pago a proveedores
- Qué KPI's hemos de tener en cuenta a la hora de evaluar y desarrollar presentaciones internamente sobre ventas y proyectos.

# Programa de formación

## Ámbito

### Balance

## Áreas y contenido

Solidez de nuestros clientes. Riesgo y solvencia. Endeudamiento.

Solvencia como garantía y como puntualidad

Rotaciones de stock y plazo medio de cobro de cliente. Impacto económico y financiero del cambio de condiciones de cobro y pago.

Crédito que se le puede conceder a un cliente

Entender los diferentes enfoques de Comercial y Marketing VS Administración/Finanzas

### Cuenta de Resultados

Costes variables y fijos.

Diferentes tipos de márgenes.

Margen bruto. Margen de contribución. Margen de explotación.

Resultado de explotación.

Rendimiento de Activo

Rentabilidad del Capital

Efecto de apalancamiento financiero

### Proyectos

KPI's utilizados por la empresa en la Valoración de Proyectos.

Rentabilidad, Pay Back.