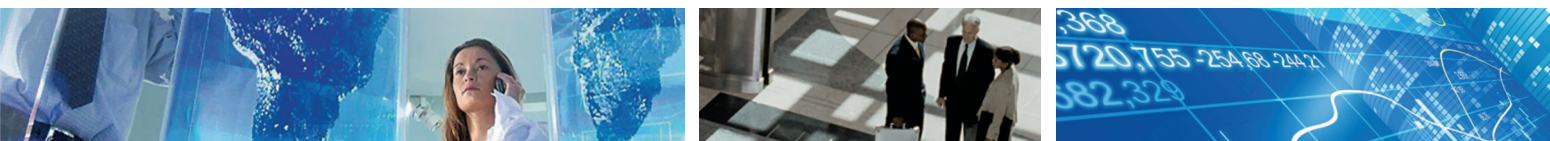


Obtenga las herramientas imprescindibles y conozca las best practices para el

Control Financiero de Filiales



3 Módulos de formación para establecer un sistema de control eficaz

Actividades de control

- Domine las **acciones** de **control** a poner en marcha para **vigilar** e **inspeccionar** la buena **marcha** de sus **filiales**

Actividades de reporting

- Revise todos los detalles a considerar para estar seguro que desde la filial se está reportando toda la información clave y necesaria

Estudios de desarrollo internacional

- Domine las estrategias para asesorar a la compañía en la expansión internacional

Impartido por:



Ramón Argelaguet Vilaseca
Director Financial Planning and Analysis
VODAFONE



* Válido hasta el 18 de Octubre

■ ■ ■ ■ ■ Madrid • 20 de Noviembre de 2013



Vigile e inspeccione la buena marcha de sus filiales

Objetivos

La **información financiera** sobre sus filiales es **clave** en tanto que **condiciona** su toma de **decisiones** sobre su **expansión** internacional. ¿Cómo **asegurar** que cuenta con una **información** financiera **detallada** y **homogénea**? ¿Cómo disponer de **datos financieros suficientes** para reducir la incertidumbre de la toma de decisiones?

Más allá del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, las matrices de compañías internacionales, necesitan contar con un sistema de control de gestión para poder **controlar la actividad** en cada una de las **filiales** y a la vez tener una **visión global del negocio internacional** de la empresa. ¿Qué **características** definen este sistema? ¿Cómo **diseñarlo** e **implantarlo**?

iiR le ofrece un Seminario para conocer en profundidad las **actividades de Control Financiero de Filiales**. Desde el control puro, pasando por el reporting y acabando en los estudios de desarrollo internacional, tendrá la oportunidad de obtener una **visión práctica y real** de cómo controlar sus filiales en el extranjero.

Un programa especialmente diseñado para:

- > Director General
- > Director Financiero
- > Director de Desarrollo Internacional
- > Director Comercial
- > Controller

HORARIO

Recepción de los asistentes	9.30 h.
Apertura del Seminario	9.45 h.
Café	11.30 – 12.00 h.
Almuerzo	14.30 – 16.00 h.
Fin de la Jornada y clausura del Seminario	18.00 h.

PROGRAMA

MODULO I

ACTIVIDADES DE CONTROL

Un análisis de todas las acciones de control que debe diseñar y poner en marcha para vigilar e inspeccionar la buena marcha de sus filiales

La confección del Plan de Negocio de la compañía y forecasts sucesivos

- Cómo confeccionar un plan de negocio a medida de los objetivos de la compañía

- Qué consideraciones tener en cuenta en relación a la idiosincrasia del país donde se ubica la filial

Técnicas de forecasting: la elaboración del presupuesto del grupo consolidando los presupuestos individuales de las filiales

La supervisión de las cuentas anuales de cada filial y la consolidación de cuentas filiales en una misma zona geográfica

El control del proceso presupuestario de la filial

El control del cumplimiento de las obligaciones contables, fiscales y sociales a nivel local

La verificación del cumplimiento de las normas y procedimientos del grupo

El establecimiento de herramientas de control de la actividad. Cómo diseñar un sistema de información y participación de las filiales

- Cómo obtener la información de Control de Gestión de las filiales
- Cómo analizarla contra presupuesto, desviaciones, indicadores más importantes de cada área, etc.

Conozca en profundidad las actividades de Control Financiero de Filiales

Gestión de tesorería y supervisión del nivel de necesidad de fondos. Procesos de cash pooling

La gestión de la relación con los auditores externos de la compañía y la filial

MODULO II

ACTIVIDADES DE REPORTING

Una revisión de todos los pasos a considerar para diseñar un sistema que asegure que desde la filial se está reportando toda la información clave y necesaria

Cómo diseñar un sistema de reporting que permita obtener los datos financieros básicos de cada filial en un formato homogenizado

- Balance de situación
- Cuenta de pérdidas y ganancias
- Estado de tesorería

Análisis de los resultados. Cómo obtener datos consolidados para comparar la información entre filiales y matriz

Diseño e implementación de reports con información clave sobre cada filial

- Información comercial
- Información productiva
- Calendario de reporting

Diseño e implementación del reporting para el presupuesto anual. Seguimiento y control de desviaciones

MODULO III

ESTUDIOS DE DESARROLLO INTERNACIONAL

Más allá del control. El diseño de estrategias para asesorar a la compañía en la expansión internacional

Cómo confeccionar un dossier de adquisiciones

Claves del proceso de integración de filiales recientemente adquiridas

El proceso de diseño de estrategias para que la empresa se pueda expandir tanto dentro como fuera de su país de origen

Nuestro Instructor

Ramón Argelaguet Vilaseca
Director Financial Planning and Analysis
VODAFONE

Ha liderado diversos proyectos nacionales e internacionales de implementación de metodologías y sistemas de control de gestión así como modelos de planificación financiera. En Vodafone, corporación para la que trabaja desde hace 6 años, ha implementado un sistema de modelización y planificación financiera muy avanzado basado en escenarios para toma de decisiones. Anteriormente fue Controller Manager en el Grupo Prisa y ha trabajado para Telefónica y BBVA. Es Profesor en diferentes cursos de post-grado y ha impartido ponencias sobre planificación financiera y modelización de escenarios de última generación. Ramón es Economista, tiene un MBA y cursó estudios de estrategia en la London School of Economics.

Con agradecimiento a



Media Partners

cambio financiero

Ejecutivos.es
Instituciones y empresas

EL DERECHO
GRUPO FRANCIS LEFEBVRE

Ei ESTRATEGIAS
de inversion.com

Moneda
Única

ecofin
ECONOMÍA Y FINANZAS

Planifique su Formación

Especialmente recomendado para Vd.



- **Control del Socio Local**
Con el análisis de la Joint Venture Internacional como opción de relación del Socio Local
Madrid, 25 de Septiembre de 2013
- **Contratos de Construcción Internacionales EPC-Llave en mano**
Analice los planteamientos jurídicos, estratégicos y de negocio de los Contratos EPC
Madrid, 2 de Octubre de 2013
- **Gestión de la Movilidad Internacional**
Certificado de Aprendizaje por ICADE Business School de la Universidad Pontificia Comillas e iiR España
Madrid, 9, 10 y 11 de Octubre de 2013
- **Gestión Migratoria**
Seminario Express - 1 mañana de máximo aprovechamiento
Madrid, 12 de Diciembre de 2013

Catálogo de Seminarios

Acceda a la agenda más completa de formación para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el curso que necesita, ¡llámenos!

www.iir.es



Documentación ON LINE

¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?



Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iiR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

Contacte con Diana Mayo y solicítenos una propuesta a medida: 91 700 49 15 / 01 79

Beneficios adicionales

Formación Bonificable



iiR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Beneficiarse de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información

Alojamiento



Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes El Corte Inglés, e-mail: principedevergara@viajeseci.es o Tel. 91 458 44 68, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.

Transportistas Oficiales



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un **descuento del 45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes El Corte Inglés, indicando el Tour Code BT3IB21MPE0009.



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un **descuento del 30%** en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional.

Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.

¡Inscríbase ahora!

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



Centralita 91 700 48 70
91 700 49 15 / 01 79



dmayo@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es



@iIR_Spain
#iIREventos



facebook.com/iirspain



Empresa
iIR España



youtube.com/iiorespana



flickr.com/photos/iirspain

**Nos pondremos en contacto con Vd.
para confirmar su inscripción**

☐ Control Financiero de Filiales

Madrid, 20 de Noviembre de 2013

BS1593

PRECIO	1.299€ + 21% IVA
Si efectúa el pago Hasta el 18 de Octubre	1.099€ + 21% IVA

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

CONSULTE
PRECIOS ESPECIALES PARA GRUPOS

Div.B/MB

☐ Formación a su medida

☐ Estoy interesado en su documentación

Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Contacte con Diana Mayo y solicítenos una propuesta a medida: 91 700 49 15 / 01 79

BANCA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
FATCA										
Retribución en Banca										
Directiva CRD IV: Capital Adecuacy										
Risk Appetite para Banca y Seguros										
Derecho del Asesoramiento Financiero										
Compliance Entidades Financieras										

COMPRAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión y Control de Proveedores										
Contratos de Compras										
Procurement Compliance										
Indicadores en Compras										

ENERGIA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión de Riesgos en la Comercialización de Energía										
Enertrading										
Subestaciones Eléctricas										
Energy Derivatives										
Energy Master Agreements										
Contabilidad de Derechos de Emisión										
Contabilidad de Derivados de Energía										
Pricing en Electricidad										
Pricing en Gas										
Control Interno y Compliance en Empresas de Energía										
Nuevo Mercado de CO2										
Contratos de CO2										
Gastrading										
Mercado de Gas										
Director de Energía										
Nuevo Mercado Eléctrico										
Contratos de Suministro Eléctrico										
Contratos de Suministro de Gas										

FINANZAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Comunicación Financiera										
Corporate Finance										
Project Finance										
Cash Pooling										
Finanzas para Directors y Senior Managers										
Controller Comercial										
Control de Filiales										
Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones										
Control de Gestión										
Excel para Controllers										
Gestión de Cobros e Impagos de las AA.PP.										
Gestión de la Tesorería										
Adquisición de Empresas										
Finance Compliance										
Control Económico-Financiero de Concesiones										
Presupuestos con Excel										
Control de Socio Local										
Múltiples Escenarios con Excel										
Valoración de Empresas										
Control Financiero de Filiales										

INDUSTRIA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Ficha Técnica de Toxicología para Productos Químicos										
Indicadores de Productividad en Fábrica										
MBA Gestión de Laboratorios										
Operaciones y Procesos en Industria										
Registro de Biocidas										
Excel para Técnicos de Laboratorio										
Planificación y Control de la Producción										
Gestión de Equipos para Mandos Intermedios en Fábrica										

IT

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
IT Compliance										
Contratos de IT & Service Level Agreements										
IT Planning										

LEGAL & FISCAL

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Uso Responsable de Dispositivos Electrónicos en las Empresas										
Fiscalidad Portuguesa										
Antibribery & Corruption										
Valoración del Riesgo Legal										
Competition Law Compliance										
Redacción de Contratos Internacionales										
Corporate Tax Management										
Data Protection Officer										
Derecho Laboral Marroquí										
Corporate Compliance Officer										
Derecho Laboral Islámico										
Contratos FIDIC										
Gestión del Departamento de Asesoría Jurídica										
Modificación y Resolución de Contratos con AA.PP.										
Derecho del Negocio Eléctrico										
Uso Responsable de Internet en la Empresa										
Data Protection Expert										
Contratos de Construcción Internacional EPC Llave en Mano										
General Counsel										

MARKETING Y VENTAS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Cliente Insatisfecho										
Gestión Comercial Competitiva e Innovadora										
Customer Compliance										
Comunicación Financiera										
Identidad Digital Corporativa										
Marketing Compliance										
Controller Comercial										
Marketing Promocional										
Gestión Integral del Cliente en Aseguradoras										
Fidelización y Retención de Clientes										

FARMA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Variations										
Regulatory Affairs para Veterinarios										
Criterios de Calidad en Instalaciones de Cosméticos										
Compliance en el Sector Farmacéutico										
Retribución en el Sector Farmacéutico										
Vigilancia en Productos Sanitarios										
Estadística Aplicada a Control de Calidad de Medicamentos										
Buenas Prácticas de Distribución de Medicamentos Up to Date										
MBA en Registros										
Registro Productos Frontera										
Etiquetado de Productos Farmacéuticos										
Acuerdos de Farmacovigilancia										
Validación Químico-Farmacéutica										
Guías Europeas / ICH										
Bioequivalencia										
MBA Productos Sanitarios										
Biosimilares										
Exportación e Importación de Medicamentos y Sustancias Activas										
Stability Testing para Cosméticos										
FDA para Medicamentos y Productos Sanitarios										
Degradación Forzada										
Promoción On Line de Medicamentos										
Stability Testing										
Auditor GMP										
Contratos en la Industria Farmacéutica										
DMF										
Complementos Alimenticios										
Financiación y Acceso al Mercado de Medicamentos										
Regulatory Affairs para Productos Combinados										
Impurezas										

LOGISTICA

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
KPI's de la Cadena Logística										

DESARROLLO DE HABILIDADES

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Habilidades Directivas para la Innovación y el Liderazgo										
Storytelling con Prezi										
Negociación para Ventas, Alianzas y Acuerdos										
Analytical Skills y Toma de Decisiones para Directivos Recién Nombrados										
Productividad Directiva										

MANAGEMENT

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Finanzas para Directors y Senior Managers										
Consejos de Administración										
Finanzas y Management para Directivos Recién Nombrados										
Directores Propietarios										
Business Analytics										
Asesorando al Consejo en Governance, Risk & Compliance										
Analytical Skills y Toma de Decisiones para Directivos Recién Nombrados										

CONSTRUCCION

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Contratos FIDIC										
Contratos de Construcción Internacional EPC Llave en Mano										

SECTOR PUBLICO

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Gestión Privada de Servicios Públicos										
Modificación y Resolución de Contratos con AA.PP.										
Gestión de Cobros e Impagos de las AA.PP.										

RECURSOS HUMANOS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Derecho Laboral Portugués										
Training Metrics										
Fiscalidad de Expatriados										
Retribución en Banca										
Fiscalidad del Plan de Compensación Flexible										
Retribución en el Sector Farmacéutico										
Derecho Laboral										
Compensación y Beneficios										
Control de Costes de Personal										
Derecho Laboral Islámico										
RR.HH. para Directors & Seniors Managers										
Desplazados a Corto										
Seguridad Social de la Movilidad Internacional										
Código de Trabajo Portugués										
Comunicación Interna										
Movilidad Internacional										
Gestión Migratoria										

SEGUROS

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Control Interno & Compliance en Seguros										
Risk Appetite para Banca y Seguros										
Contabilidad de Derivados en Seguros										
Gestión Integral del Cliente en Aseguradoras										
Macros en Excel para Actuarios										
Prevención de Fraude en el Sector Asegurador										

TELECOMUNICACIONES

PROGRAMA	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	SEPT.	OCT.	NOV.
Prevención del Fraude en Teleco										
Mercado de las Telecomunicaciones										