



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

AGENDA OCTUBRE - NOVIEMBRE 2007

Análisis Técnico: de la teoría a la práctica

Días: 8, 22, 29/10, 5 y 12/11. De 18:30 a 21 hs. (Día Lunes)

Arancel: Socios: \$360 No Socios: \$450

Lugar: Auditorio IAEF. Tucumán 612, 9º piso.

En este curso se aprenderá el manejo de las principales herramientas y conocimientos teóricos que intervienen en el Análisis Técnico de mercados, para poder aplicarlos en el manejo de carteras propias o de inversores institucionales.

Temario:

Módulo 1: ANÁLISIS FUNDAMENTAL VS. ANÁLISIS TÉCNICO

Psicología de la inversión. Análisis de mercado y sistema de trading. Determinación del perfil de riesgo del inversor y asignación de la cartera adecuada: conservadora o agresiva. Ejemplos.

Módulo 2: ANÁLISIS TÉCNICO: CHARTISMO

Gráficos de Barra, de Velas y de Líneas.

Análisis de los ciclos alcistas y bajistas.

Línea de Tendencia: Definición, Direcciones, Clasificaciones, Soporte/Resistencia, Canales.

Análisis de las Figuras: Hombro-cabeza-hombro, Reversión y Pullbacks. Techos: Doble Top.

Pisos: Doble Bottom. Triangulo simétrico. Triangulo ascendente/descendente. Formación de cuñas. Volumen: Como interpretarlo.

Medias Móviles: Combinación de medias móviles que mejor funcionan.

Módulo 3: ANÁLISIS TÉCNICO: OSCILADORES

Herramientas Técnicas: MACD, Índice de fuerza relativa, Fibonacci, Bollinger band

Teoría de la Onda Elliot: Principios básicos, Como interpretarla y utilizarla con ejemplos concretos e informe recién emitidos por el sitio oficial de Elliot Wave international

Gráfico Fibonacci: Aplicación práctica.

Expositores:

Lic. Gustavo Neffa. Lic. en Economía (UNLP). Master en Dirección Bancaria (CEMA). Analista Senior de Research de Mercados en la Sociedad de Bolsa del Banco Macro Bausud.

Lic. Maximiliano Almada. Lic. en Mercados de Capitales (USAL). Se desempeña como Analista Financiero de Banca Mayorista Local en BBVA Banco Francés.

Fideicomiso Financiero: un enfoque práctico

Días 16 y 18/10. Día Martes y Jueves. De 18:30 a 21:30 hs.

Arancel: Socios: \$300 No Socios: \$350

Lugar: Tucumán 612, 9º piso.

OBJETIVO:

- Principales aspectos prácticos de los fideicomisos financieros.
- Aspectos clave de la calificación de riesgo y los mecanismos de mejoramiento de crédito.

Temario:

Módulo 1: Introducción al fideicomiso financiero. Conceptos. Tipos de fideicomiso según ley 24.441. Emisión de títulos de deuda y certificados de participación. Ventajas. Usos prácticos. Comparación con otros instrumentos de financiación.

Módulo 2: Casos prácticos. Casos prácticos: Caso I: Programa Global. Caso II: Análisis del esquema de subordinación. Caso III: Análisis práctico integral.

Expositor:

Pablo Alejandro Cortínez. Master en Finanzas (CEMA). Gerente de Riesgo Crediticio, Nación AFJP S.A.

Técnicas para una Cobranza eficaz y Créditos sin mora

Días: 23, 25, 30/10 y 1/11. Días Martes y Jueves. De 19 a 21:30 hs.

Arancel: Socios: \$320 No Socios: \$400.

Lugar: Tucumán 612, 9º piso.

Objetivos del curso: Brindar al participante técnicas y experiencias que puedan ayudarlo a cobrar, controlar y mejorar su desempeño, en línea con los objetivos del sector y de la empresa.

Aportar al participante, conocimiento, técnicas y experiencias en materia de negociación, que pueda utilizar tanto en cobranzas para cerrar acuerdos de pago, como así también en la recolección de información crediticia.

Dotar de las herramientas indispensables para poder interpretar la información crediticia (contable, financiera, económica, antecedentes) de manera correcta, a fin de asistirle al proceso de toma de decisiones sobre límites de crédito a asignar a sus clientes.

Temario:

Módulo 1: La cobranza

- El concepto y el presupuesto.
- Los factores que influyen en un buen trabajo de recolección de fondos.
- Herramientas y técnicas de aplicación práctica para gestionar deudores morosos.
- Errores frecuentes en la forma de abordaje del cliente: Errores tácticos – estratégicos en la selección de la técnica a utilizar.
- Casos reales de cobranzas, el factor experiencia.
- Mora temprana: como evitar los procesos judiciales.

Módulo 2: La negociación aplicada a la cobranza

- Negociación: estilos vigentes
- Que tipo de estilo se adapta al recupero de deuda?
- Negociaciones: ejercicios prácticos – casos de simulación entre participantes.

Módulo 3: El crédito

- El crédito: Concepto – tipos
- Análisis de riesgo crediticio: cuáles son los indicadores mas importantes a tener en cuenta para analizar un cliente?.
- Análisis de clientes: análisis estratégico de posicionamiento.
- A que clientes le debo vender y a quiénes no?
- Elementos determinantes para establecer el límite de crédito.
- Cuanto crédito le doy a mi cliente?
- Cómo otorgar créditos sin riesgos.
- Cuáles son las herramientas que tengo que utilizar para realizar un buen análisis de riesgo?
- Qué elementos debo pedirle a mi cliente antes de abrirle una cuenta corriente?

Expositor:

Lic. Claudio Pizzi. Lic. En Administración de empresas especialización marketing (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona) – Master en Finanzas (UB) – Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA).

Programa en Tesorería, Finanzas y Créditos

Días: del 22/10 al 3/12. Una vez por semana. Día Lunes. De 18:30 a 21 hs.

Arancel: Socios: \$480 No Socios: \$600

Lugar: Tucumán 612, 9º piso.

Temario:

Módulo 1: Análisis Financiero de la Empresa. 7,5 hs

Interpretación financiera de los principales estados contables. Rentabilidad y eficiencia del capital de trabajo. Alternativas para determinar el capital de trabajo inicial. Cash Flow operativo (corto plazo) y cash flow estratégico (largo plazo). Principales usos del flujo de fondos. Inventarios y saldos monetarios. El modelo de Miller-Orr para optimizar excedentes de liquidez. EL ciclo operativo y el ciclo del dinero. Análisis de los principales ratios: endeudamiento, rentabilidad, eficiencia, liquidez. Ratios de Mercado: Price-Earning, Price-Sales, Price-Free Cash Flow, EBITA-Intereses. El planeamiento financiero.

Módulo 2: Análisis de Riesgo de Crédito. 10 hs

I- Administración estratégica de los RR.HH:

- Selección del personal de crédito y cobranzas. Perfiles, tipo de capacitación. valuación de desempeño.

II- Variables estratégicas del sector:

- El tablero de control del sector. Reportes gerenciales.

III – Administración estratégica de las cobranzas:

- Alineando la estrategia de la cobranza con las políticas comerciales y de marketing.
- Negociación: Estrategias, tácticas, estilos, casos de aplicación.

IV – Administración estratégica del crédito:

- Como medimos el riesgo crediticio en la empresa comercial.
- Como analizamos la información disponible. (ratios, balances, indicadores de valor, predicciones de default).
- Como asignamos crédito en la empresa comercial.
- Como afianzamos el patrimonio de nuestra empresa.

V – Sistematizando el proceso de evaluación y asignación de crédito:

- Como transferimos el conocimiento personal a un modelo
- Un modelo (excel) para determinar riesgo y asignar crédito a un cliente.

Expositores:

Lic. Fabio Victory. MBA, IAE. Control de Gestión Socma Americana S.A.

Cdor. Fernando Acher. Posgrado Especialista en Mercado de Capitales (UBA / BCBA).
Coordinador del Departamento de Capacitación del IAEF.

Lic. Claudio Pizzi. Lic. En Adm. de Empresas especialización en Marketing (UBA). Master en Finanzas (UB).

Informes e inscripción
Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas
Tucumán 612, 9º piso
Tel./Fax 4328-1579
cursos@iaef.org.ar – www.iaef.org.ar