

INFORMACIÓN GENERAL

Duración	12 horas	
Fecha y horario	Viernes 11 y Sábado 12 de Julio de 2008 10:00 a 13:00 y 14:30 a 18:30 hrs. Incluye almuerzo y coffee - break	
Lugar	Auditorio IRADE, Chacabuco # 278, Concepción.	
Certificado	Se otorgará certificado de participación de IRADE a quienes asistan a un mínimo del 80 % de las horas de clases programadas.	
Valor	Socios IRADE	\$ 110.000.-
	No Socios	\$ 138.000.-
Plazo límite de inscripción	Miércoles 9 de Julio de 2008	
Nombre OTEC	IRADE - Capacitación Ltda.	
RUT OTEC	76.593.170-3	
Código Sence	12.37.7760.49	



INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

- Teléfono : (41) – 2747405
- Fax : (41) – 2747401
- E-mail : capacitacion@irade.cl
- Inscripciones : Sra. Claudia Jaña V.
- Sitio Web : www.irade.cl



La anulación de una inscripción deberá ser comunicada a IRADE hasta 2 días hábiles antes del inicio del programa. De otro modo se considerará que la persona asistirá normalmente, procediéndose a la facturación respectiva.



Seminario PREPARACIÓN Y ANÁLISIS DE PRESUPUESTOS

Viernes 11 y Sábado 12 de Julio de 2008

OBJETIVOS

- Brindar los elementos conceptuales y prácticos necesarios para poder elaborar presupuestos y realizar su posterior análisis, visualizando a esta herramienta como un elemento fundamental de planificación y de control de gestión.
- Analizar los elementos del entorno que resultan fundamentales para el desarrollo de la organización.

CONTENIDOS

1. Importancia de la Planificación

- La Primacía de la función Planificación
- La Planificación como base del Control de Gestión
- Beneficios de la Planificación
- Desarrollando la capacidad de adaptación al cambio
- Mayor preparación para enfrentar la turbulencia del entorno.

2. Plan estratégico y Presupuestos

- Revisión del Plan Estratégico
- Elementos del Plan Estratégico
 - Filosofía Organizacional
 - Cultura Organizacional
 - Misión
 - Objetivos
 - Políticas
 - Planes
 - Unidades Estratégicas de Negocios
 - Factores Críticos de Éxito
 - Presupuestos
- Relación del Plan Estratégico con el Presupuesto

3.- Presupuesto de Ventas

- El pronóstico de Ventas
- El sector Industrial
- Las tendencias macroentorno – microentorno
- El Juicio Directivo
- El aporte del personal del area comercial
- Formulación del presupuesto de Ventas – Corporativo – por Unidades Estratégicas de Negocios

4.- Presupuesto de Costo de Ventas

- Los elementos del costo
- El subpresupuesto de Materias Primas Directas

- El Subpresupuesto de Mano de Obra Directa
- El Subpresupuesto de Costos Indirectos de Fabricación
- El presupuesto integrado de Producción
- Bases para la determinación del presupuesto de Costo de Ventas



5.- Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas.

- Presupuesto de Gastos de Administración
- Definiendo la estructura de Gastos de Administración
- La estructura óptima de Gastos de Administración
- Elementos a considerar en la formulación del Presupuestos de Gastos de Administración
- Formulación del Presupuestos de Gastos de Administración
- El Presupuesto de Gastos de Ventas
- Definición de Estructuras
- Variables relevantes en su definición
- Tipos de Gastos de Ventas
- Formulación de Presupuestos

6.- Presupuestos de Inversión

7.- Proyecciones y Control de Presupuestos

DIRIGIDO A:

Jefes de Planificación, jefes y encargados de presupuestos, analistas presupuestarios, encargados de control de gestión, jefes de finanzas y administración.

Relator

Juan Gabriel Fuenzalida Luque



- Master en Dirección de Administración y Finanzas (IDE-CESEM, España)
- Diplomado en Gestión y Estrategia Financiera, Universidad de Chile
- Contador Público y Contador Auditor, Universidad de Santiago de Chile
- 21 años de experiencia académica en Instituciones Estatales y Privadas como profesor titular y examinador en áreas de administración y finanzas
- Se ha desempeñado como ejecutivo en áreas de administración y finanzas en empresas industriales, comerciales y de servicios
- Consultor de Proyectos de Novion & Aravena
- Relator de IRADE en temas de su especialidad.