



PROGRAMA AVANZADO

Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones

> Formación práctica para asesores financieros y decision makers

¡PRIMICIA!

El único programa que presenta las técnicas para el análisis

- > **Interno:** autodiagnóstico
- > **Por hipótesis:** escenarios de futuro
- > **De la competencia:** benchmarking y DAFO sectorial
- > **Valuation rules:** en proyectos/negocios/empresas



Una Hoja de Ruta de Lujo repleta de casos prácticos

- **Identificación de problema:** ¿económico o financiero?
- **Simulación de Estados Financieros**
- **Análisis de la propuesta de valor de la empresa**
- **Identificación de fuentes de ventaja competitiva**
- **Plan de Acción:** invertir/desinvertir/alianzas/acuerdos

Impartido por:

4 Expertos en activo acostumbrados a intervenir en procesos de decisión empresarial

¡Inscríbese ahora!

902 12 10 15

inscrip@iir.es • www.iir.es

Madrid,
13 y 14 de Noviembre de 2012
Hotel NH Príncipe de Vergara

Formación práctica para asesores financieros y decision makers

AGENDA-HORARIO

JORNADA 1: Martes, 13 de Noviembre de 2012	
9.00	Presentación del Programa
9.00-13.30	MODULO I Análisis corporativo interno: análisis e interpretación de estados financieros
14.30-18.30	MODULO II Simulación de estados financieros
JORNADA 2: Miércoles, 14 de Noviembre de 2012	
9.00-11.00	MODULO III Análisis de la competencia. Análisis comparativo. Mapa de oportunidades. Benchmark
11.30-13.30	MODULO IV Toma de decisiones. La inversión y/o desinversión empresarial
14.30-18.30	MODULO V Técnicas de valoración de proyectos, negocios y empresas
11.00-11.30	Café 2 Jornadas
13.30-14.30	Almuerzo 2 Jornadas

OBJETIVOS

La **situación económica** actual ha puesto en evidencia la **deficiente estructura financiera** de muchas **empresas**. Hace unos años el **crédito** corría a raudales y las empresas no eran conscientes de los **errores** que estaban cometiendo en la **gestión** de **tesorería** y más concretamente de su **caja**.

La **reducción** de **ingresos**, la **bajada** de **márgenes** y las dificultades para conseguir **financiación** están **generando situaciones insostenibles** para **muchas empresas**.

Esto puede generar **situaciones críticas** tales como **impagos, aumento** de los **costes financieros**, **rebaja** de la **calidad crediticia**, **falta** de **aprovisionamiento** y **retraso** en **plazos** y **entregas** de **producción**.

Por esta razón es "**obligado**" hacer un **ejercicio** de **análisis interno** de nuestro **Balance** y **Cuenta de Pérdidas y Ganancias** para **autodiagnosticar** nuestra **situación económico financiera**. Pero "**nunca** **debemos quedarnos en esta primera fase**".

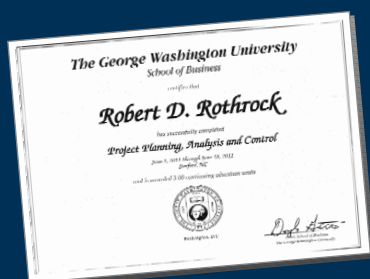
Toda empresa compete y opera en un entorno y "**no puede cometer el error de abstraerse del mismo**", por eso es **fundamental**:

- > Crear distintos **escenarios** de **futuro** y las **consecuencias** para la **empresa**
- > Analizar la **competencia** y nuestro **sector** y **sectores relacionados**
- > Visualizar posibles **soluciones corporativas** para **corregir situaciones**
- > Tomar decisiones siendo **conscientes** en todo momento de sus **posibles consecuencias**
- > Evaluar correctamente el **precio** de esas **decisiones**

Este **programa** es la **única propuesta** de **formación** en **España** que cierra el **círculo** del **proceso** de **Toma de Decisiones Empresariales** y que es impartido por **profesionales en activo** que **participan diariamente** en el **ejercicio** de **analizar, comparar, proponer** y **decidir PARA CONSOLIDAR Y MEJORAR EL POSICIONAMIENTO DE SUS COMPAÑÍAS**.



THE GEORGE
WASHINGTON
UNIVERSITY
WASHINGTON DC



La **George Washington University School of Business** es una **institución educativa** reconocida **internacionalmente** por su **experiencia** en la **investigación** de las **necesidades formativas** de **directivos** y **profesionales cualificados** del **Sector Público** y **Privado**.

La **Escuela** posee más de **75 años** de **experiencia** en la preparación de **directivos** tanto en **Estados Unidos** como en el resto del **mundo** y cuenta con un **método pedagógico** de gran **calidad** cuyo objetivo es conseguir el **máximo crecimiento profesional** con el **mejor desarrollo personal**.

Su **Centro de Investigación** conecta a **profesores** y **estudiantes** con **empresas** dentro y fuera de las **fronteras estadounidenses**.

La **George Washington University School of Business** posee **acuerdos multilaterales** con las **filiales** del **Grupo Informa** -casa matriz de **iIR España**- a **nivel mundial**.

iIR España, se une al **proyecto** de otras **compañías** del **GRUPO INFORMA** e **intensifica** sus **continuos esfuerzos** en **investigación** para ofrecer **propuestas formativas innovadoras** en **asociación** con esta **Universidad** de gran **prestigio internacional**.

Obtenga la Certificación de Aprovechamiento del Programa de iIR/GWU

METODOLOGIA DIDACTICA

ADECUACION DE CONTENIDOS/OBJETIVOS

Este programa parte de la adecuación de contenidos y objetivos de aprendizaje al perfil de los alumnos. Al inicio del mismo se analizarán y establecerán junto a los profesores las **expectativas y prioridades del grupo** y se enfocarán los contenidos hacia los **temas de mayor interés y a la resolución de las cuestiones más complejas y controvertidas**.

ORIENTACION TEORICO/PRACTICA

La asimilación de los contenidos teóricos se realizará desde la **comprensión, análisis y resolución de supuestos/casos teórico-prácticos** así como desde el desarrollo de **dinámicas de reflexión y resolución de problemas reales** planteados por los propios alumnos.

El programa incluye análisis y desarrollo de **CASOS Y EJERCICIOS PRACTICOS ESPECIFICOS en grupos de trabajo**.

INTERACTIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los Instructores desarrollarán una metodología que promueva la **participación y discusión de los alumnos** durante sus exposiciones. Los contenidos serán contrastados con sus **conocimientos, nivel de experiencia y necesidades específicas** para que puedan encontrar **soluciones a sus problemas particulares** y contrastar opiniones con la visión y experiencia del equipo docente con el objetivo de crear un clima de debate y aportaciones al grupo y conseguir el **máximo aprovechamiento de contenidos y nivel de aprendizaje**.

PROGRAMA AVANZADO ESPECIALMENTE DISEÑADO PARA:

EMPRESAS MULTISECTORIALES

- Director General/Gerente
- Director Financiero
- Resp. de Contabilidad
- Resp. de Consolidación Contable
- Controller/Resp. de Control de Gestión
- Resp. de Tesorería
- Analista de Inversiones
- Analista Financiero
- Resp. de Planificación Financiera
- Resp. de Desarrollo de Negocio
- Y cualquier **profesional** implicado en el **diagnóstico económico-financiero de la compañía, el análisis de hipotéticos escenarios y presentación de distintas soluciones ante la toma de decisiones corporativas**

BANCA DE INVERSION/CAPITAL RIESGO/PRIVATE EQUITY

- Resp. de Corporate Finance
- Resp. de Inversión
- Analista de Inversiones
- Analista Financiero

CONSULTORAS Y ASESORES FINANCIEROS

- Resp. Servicios a Departamentos Financieros
- Resp. de Proyecto
- Resp. de Inversiones

FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa acreditado por **iiR España** con un **Certificado de Aprendizaje** que se entregará a la finalización del curso.

DURACION DEL PROGRAMA

Programa Avanzado de **2 jornadas de trabajo y 18 horas lectivas**

Programa

MODULO

I

4 Horas

ANÁLISIS CORPORATIVO INTERNO: ANÁLISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Impartido por:

Jesús Maeso

Director de Finanzas
y Administración

IMTO

Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias: ¿cuál es la situación económica de nuestra empresa?

- Análisis del negocio
 - > Ventas y clientes
 - > Operaciones y producción
 - > Dirección
 - > Estrategia
- Definición de la Terminología Crítica
- Análisis de la cuenta de resultados
 - > Ventas: evolución, volumen, estacionalidad, cuota de mercado
 - > Margen: análisis comparativo con respecto a la competencia
 - > EBITDA/Ventas
 - > Gastos Financieros
 - > ROS – Return on sales
 - > ROE – Return on equity
 - > ROA – Return on assets
 - > CFO – Cash flow operative
 - > Ratios de identificación de riesgos
- Rentabilidad, break-even y cash-flow operativo

Análisis del Balance: ¿cuál es la situación financiera de nuestra empresa? ¿goza de salud financiera nuestra empresa?

- Estado de Flujos de Efectivo
 - > Origen y Destino del Dinero
 - > Fuentes de Liquidez
 - > FCN-Flujo de Caja Neto
- Gestión del circulante
- Capacidad de autofinanciación: ¿cómo calcular la capacidad de autofinanciación?
- Apalancamiento
- Capacidad para el pago de la deuda

Cómo realizar el diagnóstico de la empresa

¿El problema es económico o financiero? ¿Cómo identificarlo?

SESION PRACTICA

Estudio de un caso. Identificación del problema/s. Diagnóstico Global y Plan de Acción

MODULO

II

4 Horas

SIMULACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Impartido por:

Jesús Maeso

Director de Finanzas
y Administración

IMTO

Balances y cuentas de resultados previsionales

- Proceso presupuestario
- Previsión de la cuenta de resultados
 - > Presupuestos y proyecciones de ventas
 - > Presupuestos y proyecciones de costes
 - > Estimación y evaluación de tendencias macro



- Previsión del Balance
 - > Cuantificar necesidades futuras de financiación y acceso al crédito
 - > Comprobación de la eficacia del Plan de Acción fijado
- Análisis de sensibilidad
 - > Diseños de escenarios alternativos
 - > Test de solvencia y valores límite
- Factores clave y palancas para resolver problemas de liquidez, solvencia y rentabilidad

Análisis de la propuesta de valor de la empresa. Fuentes de ventajas competitivas

- Definición de nuestra propuesta de valor. Coherencia con la cadena de valor. Empresa
- Análisis de ventajas competitivas. Cinco Fuerzas. Sector
- Estrategias de Océano Azul. Transformación del Sector

MODULO

III

2 Horas

ANALISIS DE LA COMPETENCIA. ANALISIS COMPARATIVO. MAPA DE OPORTUNIDADES. BENCHMARK

Impartido por:

Jorge Jáudenes

Director de Finanzas
y Sistemas

COCA COLA GESTION

Enfoque para el análisis y diagnóstico de una empresa, identificación de la ventaja competitiva y propuesta de valor partiendo de la misión y visión de la empresa a través del análisis de:

- Política comercial
- Política financiera (inversión/financiación/dividendos)
- Procesos y Operaciones
- Entorno económico, industria y principales competidores

Enfoque para un correcto análisis DAFO: errores más frecuentes

SESION PRACTICA

- > Análisis comparativo de la principales variables comerciales y financieras de un sector de actividad
- > ¿Cómo gana dinero el accionista? ROE (Margen x Rotación x Apalancamiento)
- > Gestión del circulante (NOF & FM) y su impacto en la financiación del crecimiento
- > Benchmarking y DAFO sectorial
- > Mapa de oportunidades y amenazas de varios competidores concurrentes en el sector

MODULO

IV

2 Horas

TOMA DE DECISIONES. LA INVERSION Y/O DESINVERSION EMPRESARIAL

Impartido por:

Sergio Gordillo

Socio
IMPROVEN

¿Por qué decidir invertir o desinvertir? ¿Cuándo hacerlo? ¿Sobre qué hacerlo? Errores más cometidos

- La decisión de desinvertir. ¿Cuándo tomar esta decisión? ¿Sobre qué? ¿Cómo hacerlo? ¿Cuánto vale lo que compro?
- La decisión de invertir. ¿Está preparada la empresa? ¿Por qué? ¿Cómo hacerlo? ¿Qué tipo de inversión realizar?
 - > Adquisición de otras empresas, de marcas, de líneas de negocio...
 - > Desarrollar nuevos proyectos de inversión
 - > Joint Ventures, Socios
 - > Otras opciones

BATERIA DE EJEMPLOS PRACTICOS

- > Ejemplos prácticos de cuándo tomar la decisión de desinvertir
- > Ejemplos prácticos de cuándo tomar la decisión de comprar
- > Ejemplos prácticos de "errores flagrantes que nunca debieron cometese"

Impartido por:

**José Manuel
Castellano
Delgado**

Director de Innovación
y Valoración de Nuevos
Modelos de Negocio
GRUPO BBVA

Técnicas de Valoración para la Adquisición de Nuevos Negocios o Empresas No Cotizadas

- Aplicación de los distintos métodos de valoración
 - > Cuándo usar cada método
 - > Problemática de aplicación de cada una de las técnicas de valoración
- Problemas y posibles soluciones en la estimación de flujos de caja
- Puntos críticos del proceso

CASO PRACTICO

Para la Valoración de un Nuevo Negocio

Técnicas de Valoración de Proyectos de Inversión

Métodos de Valoración: cálculo de DFC

La conexión entre Valoración de Empresas/Valoración de Proyectos de Inversión y presupuestación

Identificación de aspectos claves a considerar en un proceso de valoración

- Viabilidad
- Rentabilidad
- Financiación Ajena/Financiación Propia
- Plazos
- Impacto en presupuestos
- Impacto en Balance
- Impacto en Cuenta de Resultados

CASO PRACTICO

De Valoración de un Proyecto de Inversión

Media Partners

EL DERECHO
GRUPO FRANCIS LEFEBVRE

ejecutivos.es
INSTITUCIONES Y EMPRESAS

forma**Z**ion
.com

PYMES
MAGAZINE



EQUIPO DOCENTE

4 DIRECTIVOS FINANCIEROS EN ACTIVO QUE PRESENTARAN LA HOJA DE RUTA PARA LA TOMA DE DECISIONES



JESUS MAESO BUENASMAÑANAS

Director de Finanzas y Administración

IMTO

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Univ. Complutense de Madrid. Completó su formación en el Instituto Universitario Ortega y Gasset y, desde 1990, es miembro del Colegio de Economistas de Madrid. Además de ser PDD por el IESE-Univ. de Navarra, ha participado en programas enfocados sobre Alternativas de Financiación en momentos clave en el IESE, Máster en Dirección de Planificación y Organización por CESEM-Instituto de Directivos de Empresa. Miembro de la Red de Inversores –Business Angels– del IESE. Autor, para los programas formativos Written-Course de iIR, del módulo “Primas y Sistemas de Incentivos: diseño organizativo para alinear los objetivos de las personas y la empresa. Retribución, motivación y orientación a resultados”. Para iIR colabora como ponente en distintas acciones formativas. Desde 1992 ocupa su actual cargo de Director Financiero en IMTO, siendo miembro del Comité de Dirección con responsabilidades en el área de Planificación Estratégica y Dirección por Objetivos de la compañía. Con anterioridad desarrolló funciones de Analista de Inversiones en la Dirección General de Promoción Empresarial de la Consejería de Industria de la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha, donde participó en la ejecución y desarrollo del Proyecto DonQ-CIM Implance, de la Dirección General XVI de la Comisión Europea. Asiste regularmente a cursos y seminarios impartidos tanto por el IESE-Univ. de Navarra, Colegio de Economistas de Madrid e iIR España, en las áreas de Finanzas y Dirección Estratégica.



JORGE JAUDENES

Director de Finanzas y Sistemas

COCA COLA GESTION

PDD por el IESE (Madrid). Máster en Dirección Económico-Financiera – CEF. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM. Desde 2003 es Director Financiero & Sistemas en Coca-Cola Gestión. Controller de Telecom Italia en España, y en Uno-e Bank. Director de Control de Gestión y Planificación en Vodafone España. Director Financiero de grupo empresas del sector publicitario y compra de medios. Consultor en Accenture. Analista en el Banco de España, Central de Balances. Miembro de la Junta Directiva de ASSET (Asociación Española de Financieros de Empresa). Es ponente habitual en distintos foros nacionales e internacionales.



SERGIO GORDILLO

Socio

IMPROVEN

Es Ingeniero Industrial y ESTP de París. Máster en Dirección de Operaciones en el Instituto Catalán de Tecnología, MBA de Estudios Superiores en el CEU San Pablo y Programa Desarrollo Directivos en el IESE. Comenzó su carrera profesional en la dirección de operaciones de diversas empresas nacionales de primer nivel. Posteriormente se incorporó como Gerente de la unidad de negocio en España de un fondo de inversión americano. El trabajo realizado en Improven se resume en procesos de reestructuración (cierre y apertura de delegaciones, cierre/venta unidades de negocio, ERE's), crecimiento y fusiones (tras fusión de empresas, optimización de procesos y maximización de sinergias), reducción de costes (externalización de actividades), deslocalización de fábrica, refinanciación bancaria, gestión de empresa en situación concursal, etc.

Ha participado directamente en más de 60 proyectos de consultoría, abarcando todas las áreas funcionales de la empresa (administración-finanzas, marketing-ventas, operaciones, RRHH y sistemas). Experto en diferentes sectores: retail, mueble, textil, distribución de materiales para la construcción, seguridad electrónica, instalaciones eléctricas, cerámico, transitario, farmacéutico, encuadernación, etc. Imparte conferencias en distintos foros empresariales y escuelas de formación. Es también autor de numerosos artículos de opinión publicados en revistas y prensa especializada. Ha colaborado en el desarrollo de los 2 mayores estudios llevados a cabo en España sobre gestión de crisis (en 2008 y 2009), así como en la elaboración del libro “¿Quieres salvar tu empresa?”, que trata sobre las prácticas de gestión para gestionar con éxito en tiempos de crisis.



JOSE MANUEL CASTELLANO DELGADO

Director de Innovación y Valoración de Nuevos Modelos de Negocio

GRUPO BBVA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y DEA en Economía Financiera por la Univ. Complutense de Madrid. Presidente de la Comisión de Analistas Valoradores de Empresas del Instituto Español de Analistas Financieros. Miembro del Equipo Directivo del Grupo BBVA. Actualmente, y desde el año 2006, Director de Innovación y Valoración de nuevos modelos de negocio en el Departamento de Transformación y Productividad del Grupo BBVA. Desde 1990 hasta 2006 distintas responsabilidades en el Área de Mercados Financieros del Grupo BBVA destacando Economista Jefe en BBV Interactivos SVB, Responsable del Área de Análisis Económico y Cuantitativo integrada en el Departamento de Análisis Bursátil, Jefe de Estrategia y Subdirector del Departamento de Análisis Bursátil en BBV Interactivos SVB, Responsable de la definición y presentación a clientes de las estrategias de inversión además de la coordinación del departamento, Director del Departamento de Análisis Bursátil en BBV Interactivos SVB –equipo integrado por doce analistas–, Director de Análisis Bursátil paneuropeo del departamento de Análisis de la sociedad de bolsa del Grupo BBVA integrado por 32 analistas, Director de distribución minorista de Renta Variable y Responsable de Desarrollo de Negocio Grupo BBVA, Director de Inversores Institucionales-Departamento de Relación con Inversores Grupo BBVA.

Beneficiarse de ser social: plantee sus cuestiones y reserve a través de



¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones

Madrid, 13 y 14 de Noviembre de 2012 BS1322

PRECIO	1.599€*	3ª INSCRIPCIÓN
Si efectúa el pago Hasta el 5 de Octubre	1.299€*	DESCUENTO
		15%
* IVA no incluido Consulte Precios Especiales en América Latina		

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara
Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid
Tel. 91 563 26 95

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

No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

Div. E/MB

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se le expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

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.

iiR 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.

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

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

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 Iberia, e-mail: Valladolid.laboradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTISTA OFICIAL



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 Iberia, indicando el Tour Code BT2IB21MPE0020.

TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE



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.

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

Control de Gestión

Para adquirirla, contacte con:
Vanessa López • Tel. **91 700 01 82**
documentacion@iirspain.com
www.iir.es/doc

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al **Grupo Informa plc**, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500** empleados en **40 países**, **150 unidades operativas** y más de **120 líneas de negocio** distintas:

- **+ 12.000 eventos** a través de compañías como iiR, IBC o Euroforum
- **+ 40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como **Taylor & Francis o Routledge**
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales:** + 500 seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company:** + 200 cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info**: empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

www.informa.com

www.iir.es

iiR España in association with George Washington University, le recomienda



Valoración de Empresas

Madrid,
23, 24 y 25 de
Octubre de 2012



Certificate in Project Finance

Madrid,
21, 22 y 23 de
Noviembre de 2012



in Association with

