

La función del controller: Guardián de la rentabilidad



Pon el foco en la rentabilidad y el crecimiento sostenible de tu empresa

Tradicionalmente, un buen controller debía conocer en profundidad los **costes** y su cálculo, pero en la actualidad, su figura ha evolucionado de un mero experto en costes a un gestor estratégico de la rentabilidad. La función del controller exige entender cómo se genera el precio de venta, cómo interactúan los costes con el mercado y cómo funciona el proceso de ventas en su totalidad.

Esta formación ha sido diseñada para proporcionar una visión integral y actualizada del **controlling**, ayudando a los participantes a comprender cómo cada decisión impacta en la viabilidad económica de la empresa y la sostenibilidad del negocio.

A lo largo de **tres sesiones**, exploraremos de forma práctica y aplicada los aspectos clave del **análisis de rentabilidad, la gestión del proceso de ventas y el control del margen**. Abordaremos desde la estructura de costes hasta la fijación de precios, pasando por el análisis financiero del negocio. Pero también daremos un paso más allá **conectando la contabilidad de costes con la estrategia de negocio** para tomar decisiones más inteligentes.

Si quieres tomar el control de la **rentabilidad de tu empresa** y convertirte en un verdadero guardián de los resultados, esta formación es para ti.

Reserva tu plaza +



**26 de marzo,
2 y 9 de abril de 2025**



De **09:30 a 12:30 h**



**Videoconferencia
en tiempo real**



9 h



295 €

PROGRAMA

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD: LOS COSTES

- Saber cómo se genera la rentabilidad: introducción a la contabilidad de costes.
- Concepto y tipos de costes básicos: directos, indirectos, variables, fijos, reales y estándar.
- Sistemas de costes completos y sistemas de costes parciales.
- Recogida automatizada de costes como base para una gestión óptima de los datos.
- La importancia del modelo del negocio y la estrategia en la definición de las estructura de costes.

ENTENDIENDO COMO ACTÚA EL PROCESO DE VENTA

- ¿Qué es vender? ¿A quién vendemos? El análisis de la cartera y la recarterización para vender con el mejor margen.
- Métricas clave del proceso de ventas.
- Cómo una buena información financiera y de negocio puede ayudar al proceso de ventas.

EL MARGEN

- Margen de contribución y punto muerto.
- El control del margen bruto.
- La cuenta de explotación analítica.
- Cálculo de precios de venta. Caso Proyectea.



OBJETIVOS

Este curso redefine el papel del **controller** como el mejor aliado de la dirección para proteger y optimizar la rentabilidad de la empresa. Para ello, se abordará el análisis de **costes, ventas y margen**, proporcionando una visión equilibrada de las **palancas clave de la rentabilidad**.

Al finalizar la formación, los participantes habrán incrementado sus capacidades para:

- Comprender y gestionar los costes como base para la toma de decisiones estratégicas.
- Analizar el proceso de ventas desde una perspectiva financiera, maximizando el margen de contribución.
- Controlar el margen y la rentabilidad global del negocio, aplicando herramientas avanzadas de análisis financiero.
- Conectar el cálculo de costes con la estrategia de precios y la dinámica del mercado.
- Recopilar y explotar datos financieros de forma eficiente.

METODOLOGÍA

El programa se desarrollará mediante sesiones on line, que tendrán un carácter participativo y práctico, para acercar contenidos, aparentemente complejos, de forma sólida a los asistentes. Abriremos ventanas de conocimiento y potenciaremos las ganas de aprender porque eso es lo que la función de Controller demanda cada día. Trabajaremos con casos prácticos y reflexiones conjuntas.

DIRIGIDO A

- Profesionales del área económica que desarrollen funciones de Control de Gestión y que deseen ampliar sus conocimientos en áreas adyacentes, involucradas en el negocio para tener una visión más global de su función.
- Profesionales de la contabilidad financiera con experiencia, que se sientan atraídos por ir más allá y dar soporte a la Dirección a través de la información que una contabilidad de gestión puede aportar.
- Controllers que quieran adecuar sus conocimientos a las necesidades de la Industria 4.0, introduciéndose en una visión 360º de la organización.

NOTA

¿Qué necesitas para participar en el curso?

- Ordenador conectado a Internet.
- Altavoces para poder escuchar y, recomendable, webcam para vernos.
- Micrófono para poder hablar. En caso de no contar con micrófono, puedes participar a través del chat de la plataforma
- El acceso al curso que se facilitará cuando se confirme la inscripción, una vez finalizado el plazo de matrícula.

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

- Socios FEUGA (Fundadores y de número): 25%
- Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: 20%
- Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: 15%
- Becarios FEUGA: 15%
- Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): 10%
- Volumen de inscripciones: 15% segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



DOCENTE
Argelia García

CEO de ToGrowfy

Profesional con 30 años de experiencia laboral en posiciones de Controlling y Dirección Financiera en empresas internacionales, a partir de la auditoría externa e interna.

Actualmente es CEO de ToGrowfy, donde dirige un equipo de profesionales dedicados a dar soporte a las empresas en crecimiento, en los ámbitos económico-financiero de innovación y tecnología.

Su experiencia y áreas de práctica incluyen la gestión económica, la organización de procesos, la transformación digital y la innovación, y la estrategia de negocio.

Es autora de "Tres Preguntas para una Gestión Económica Inteligente" de Editorial Libros de Cabecera. Miembro del Círculo de Economía de Barcelona. Conferenciante y profesora en diversas organizaciones, y mentora en Ship2Be.

Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona. PADE por IESE. Experta en Control de Gestión por EADA y en B2B Management por ESADE, Innovación por IESE, y Postgrado en Transformación Digital por EADA



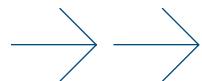
DOCENTE

Victor Barajas

CEO Aula de ventas

Con una experiencia de más de 40 años en ventas, dirigiendo equipos de vendedores y como consultor en diferentes mercados. A lo largo de su dilatada carrera ha alcanzado una sólida experiencia en diferentes metodologías de venta, venta directa, venta consultiva y B2B. Su inquietud por mejorar le ha dirigido hacia la investigación y desarrollo de nuevos métodos comerciales, todos ellos enfocados a vender más y mejor.

Fiel defensor de las métricas vendedoras y de las matemáticas aplicadas a la función comercial “lo que no medimos, no lo mejoramos”. Entiende la venta como un proceso de comunicación orientado a generar la confianza necesaria para poder ayudar a los clientes en la toma de decisiones y mejorar su realidad.



Reserva tu plaza +