GUÍA DOCENTE DEL CURSO

2020

CURSO DE FINANZAS Y AUTODIAGNÓSTICO PARA UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS A HOSTELERÍA

INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO:

En este curso, el alumno hará un viaje formativo hacia la **comprensión del funcionamiento de la contabilidad y la gestión financiera de una distribución de bebidas a hostelería**.
Le proporcionaremos las herramientas necesarias **para que el diagnóstico y control de este negocio no sean todo un quebradero de cabeza** y le guiaremos hacia la recomendada y correcta digitalización de los estados financieros de una distribución.

LA MISIÓN DE ADVANTYS LEARNING

Hace años nos sumamos a colaborar con la transformación del modelo de distribución... y para hacerlo, desde el inicio **hemos abanderado la innovación, la digitalización de sistemas y procesos o el aprendizaje constante como valores fundamentales**. Valores que, aquellos que decidan crecer con nosotros deben compartir.

En nuestra amplia experiencia acompañando a fabricantes y distribuciones, no podría faltar acompañaros de forma digital ahora que el Covid-19 ha revolucionado nuestra manera de relacionarnos, de tal forma que, para poder continuar contribuyendo en vuestro crecimiento, no hemos dudado en dinamizar nuestra formación y llegar a vosotros de manera interactiva.

La distribución de bebidas a hostelería ya no es algo del pasado.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

A pesar de hablar de finanzas, nos hemos centrado en las temáticas a tratar en el día a día de una distribución y las casuísticas con las que más nos hemos encontrado en nuestros 20 años de experiencia como consultores. De tal forma que, si perteneces al sector, aunque no seas especialista en finanzas, puedas tomar las riendas de la información financiera de tu negocio y tomar decisiones en torno a ella.

HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍA

Nuestros cursos están virtualizados por profesionales en un formato interactivo donde compaginaréis:

- Texto, esquemas, tablas e imágenes con locuciones explicativas.
- Vídeos y enlaces de interés.
- Descargables

Pero además de ello, hemos querido darle un carácter práctico al curso, de tal modo que:

- Os mostraremos casos reales y ejemplos basados en nuestra experiencia.
- Os invitaremos a realizar cuestionarios y ejercicios de retención en cada módulo de manera dinámica.
- Os proporcionaremos estándares del sector en distintas temáticas claves para que podáis guiaros de referencias reales si finalmente os adentráis en el autodiagnóstico de vuestra distribución.
- Realizaremos algunas webinars con especialistas en la materia sobre temas de interés en el momento, donde tendréis oportunidad de interactuar con ellos y entre vosotros.

PERFIL DEL CURSO

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Sin duda, este curso nace pensado para **gerentes o futuros gerentes de distribuciones,** así como distribuciones inmersas en la digitalización e innovación de su negocio que **buscan formar equipos subidos al cambio.**

Sin embargo, también es la formación ideal para **gestores de fabricantes de bebidas, jefes de administración o incluso otros cargos operativos de las distribuciones, así como recién llegados al sector con independencia del puesto,** para que se adentren sin miedo, a opinar sobre la salud financiera de una distribución de bebidas a hostelería y tengan las herramientas indispensables para establecer un punto de partida hacia el cambio.

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 1. LOS ESTADOS FINANCIEROS Y EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

1. LOS ESTADOS FINANCIEROS DE UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

1.1 Cuenta de resultados

1.1.1. Definiendo la cuenta de resultados
1.1.2. Vista de un modelo oficial
1.1.3. Aclaración de términos
1.1.4. Cómo medir el resultado de una distribución
1.1.5. Cómo comparar los resultados de distribuidores de diferentes características
1.1.6. Estándares de la cuenta de explotación del negocio capilar de un distribuidor multiproducto
1.1.7. Pasos para su análisis
1.1.8. ¿Podemos identificar el perfil de un distribuidor a partir de su cuenta de resultados?

EJERCICIO 1. DE UNA CUENTA DE RESULTADOS.
EJERCICIO 2. PERFILES DE DISTRIBUCIÓN

1.2. Balance de situación

1.2.1. Definiendo el balance de situación
1.2.2. Vista de un modelo oficial
1.2.3. Aclaración de términos
1.2.4. Principales partidas del balance de un distribuidor de bebidas
1.2.5. Descontaminación del balance de situación
1.2.6.¿Podemos identificar el perfil de un distribuidor a partir de su cuenta de resultados?

1.3. Cash Flow

1.3.1. Definiendo el cash flow
1.3.2. construyendo el cash flow
1.3.3. el cash flow como herramienta de previsión capital
1.3.4. ejemplo del cash flow en la toma de decisiones

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 1. LOS ESTADOS FINANCIEROS Y EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

2. EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

2.1. Medidas de la rentabilidad en la distribución de bebidas
2.2. Conceptos relacionados a distinguir
2.3. Medidas de rentabilidad
2.4. Rangos de rentabilidad en una distribución de bebidas a hostelería

MÓDULO 2. FINANZAS DE CIRCULANTE EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

1. CONCEPTOS DE FM Y NOF E IMPLICACIONES

1.1. Las inversiones como introducción al FM y las NOF
1.2. Definiendo los dos conceptos básicos.
1.3. Relación entre los dos conceptos
1.4. Implicaciones de cambios en el balance sobre las NOF y el FM

2. NOF Y RATIOS DE CIRCULANTE

2.1. Las tres principales magnitudes que componen las NOF
2.2. Ratios de circulante
2.2.1. Ratios de circulante: tipos y definición
2.2.2. Ratios de circulante: truco para su estimación
2.3. Dos conceptos: NOF reales y NOF teóricas u objetivo
2.3.1. Diferenciando las NOF reales y teóricas con un ejemplo
EJERCICIO 1: PMC TEÓRICO
2.4. Las NOF por proveedor
2.4.1 Ejemplo real
2.4.2. Factores que condicionan las NOF a nivel proveedor

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 2. FINANZAS DE CIRCULANTE EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

2.5. Impacto sobre las nof de decisiones habituales del distribuidor o de fabricantes

2.5.1. Modelo en el que el distribuidor deja de facturar y de asumir el riesgo de cobro y el crédito a los clientes
2.5.2. Diversificación profunda del portafolio.
2.5.3. Cambio modelo de liquidaciones de descuentos del fabricante (de "abono en carga" a "redención")
2.5.4. La incorporación de una nueva familia de productos
2.5.5. Penetración en una nueva zona

EJERCICIO 1. CASO PRÁCTICO DISTRIBUCIONES PAREJO (MAGNITUDES DE CIRCULANTE

2.6. Evolución de las NOF y el FM

2.6.1. Evolución gráfica de las NOF
2.6.2. Evolución gráfica del FM
2.6.3. Relación entre FM y NOF a lo largo del año
2.6.4. Las NOF y las pólizas de crédito

EJERCICIO 1. FM Y NOF ESTACIONALES

3. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EN STOCK Y DEL SALDO DE CLIENTES DESDE UNA PERSPECTIVA COMERCIAL Y FINANCIERA

3.1. Puntos de vista sobre la importancia de contener el saldo de clientes

3.1.1. Punto de vista comercial y financiero
3.1.2. Especial punto de vista de procedimientos internos

3.2. Dos puntos de vista sobre la importancia de tener contenido la inversión en stock

3.2.1. Punto de vista comercial y financiero
3.2.2. Simulación de un caso real para el análisis del portafolio

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 2. FINANZAS DE CIRCULANTE EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

4. ANÁLISIS DEL DESCUENTO POR PRONTO PAGO Y DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DE LAS PROMOCIONES EN CARGA

4.1. El descuento por pronto pago.

EJERCICIO DEL PRONTO PAGO

4.**2. Evaluación financiera de las promociones en carga**

5. EJERCICIO FINAL

MÓDULO 3. LA CONTABILIDAD ANALÍTICA DE COSTES EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS.

1. LA UTILIDAD DE UNA CONTABILIDAD ANALÍTICA EN UNA DISTRIBUIDORA

1.1. Contabilidad analítica vs contabilidad general

1.2. La importancia de la contabilidad analítica

1.3. ¿A qué responde la contabilidad analítica?

2. LAS CLASIFICACIONES DE COSTES

2.1. Costes del producto vs. Costes del servicio

2.2. Costes por naturaleza o tipología

2.2.1. Costes laborales

2.2.2. Costes de inmovilizado

2.2.3. Costes generales

2.3. Costes por departamento o por actividad

2.4. Costes fijos/ costes variables

2.4.1. Según las ventas o la actividad

2.4.2. Según otros dos drivers importantes

2.4.2.1. Ejemplo para ver su importancia

2.5. Costes directos/ costes indirectos

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 3. LA CONTABILIDAD ANALÍTICA DE COSTES EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS.

3. ANÁLISIS DE COSTES UNITARIOS A IMPLANTAR EN DISTRIBUCIÓN CAPILAR

3.1. La cuenta de explotación de un distribuidor multiproducto tipo
3.2. Referencias del sector por actividad

4. PALANCAS QUE INFLUYEN EN LOS COSTES UNITARIOS

4.1. Tres palancas imprescindibles: costes del proceso, capacidad y productividad
EJERCICIO 1. CASO DE DISTRIBUCIONES MUÑOZ S.A.

5. CÓMO IMPLANTAR UNA CONTABILIDAD ANALÍTICA EN UNA DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

5.1. Introducción a la contabilidad analítica
5.2. Claves para su éxito
5.3. Requisito básico
5.4. Implantando una contabilidad analítica en la práctica

MÓDULO 4. COMPENDIO PARA EL AUTODIAGNÓSTICO DE SU DISTRIBUCIÓN.

1. RAMAS DE DIAGNÓSTICO
2. RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

2.1. Introducción a la rentabilidad
2.2. Productividad del personal
2.2.1. Reglas de plantilla.
2.2.2. Productividad del equipo comercial
2.2.3. Productividad del equipo de almacén
2.2.3. Productividad del equipo de reparto
2.2.3. Productividad del equipo de admón

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 4. COMPENDIO PARA EL AUTODIAGNÓSTICO DE SU DISTRIBUCIÓN.

2.3. Austeridad en el gasto
2.3.1. El foco en los costes de servicios
2.3.2. Austeridad en los costes por naturaleza
2.3.3 factores que pueden explicar que exista un nivel de gasto excesivo
2.4. Control del margen bruto
2.5. Viabilidad por volumen
2.5. Viabilidad por mix
2.7. Racionalización de la inversión en activos fijos
2.8. Control del saldo de clientes
2.9. Control de la inversión en stocks
2.10. Financiación adecuada de cada fabricante
EJERCICIO 1. PERFILES DE DISTRIBUCIÓN
EJERCICIO 2. NIVELES DE OCUPACIÓN Y PRODUCTIVIDAD
EJERCICIO 3. DIAGNOSTICO DEL REPARTO
EJERCICIO 4. CONTROL DEL MARGEN BRUTO (4)

3. DESARROLLO DE NEGOCIO

3.1. Qué es y como desarrollo mi negocio
3.2. KPIs que definen el desarrollo del negocio
3.2.1 La tasa de captación de clientes
3.2.2. El mix de volumen
3.2.3. El aumento del consumo básico
3.2.4. El mix de valor
3.2.5. La gestión del descuento

4. FIDELIZACIÓN

4.1. Porqué es importante fidelizar a nuestros clientes
4.2. KPIs que definen la fidelización de clientes
4.2.1. Tasa de retención de clientes
4.2.2. Frecuencia de compra por clientes
4.2.3. Crecimiento de referenciación por pedido

RESUMEN DE CONTENIDOS

MÓDULO 4. COMPENDIO PARA EL AUTODIAGNÓSTICO DE SU DISTRIBUCIÓN.

5. CALIDAD DE SERVICIO

5.1. ¿Por qué nos compran nuestros clientes?
5.2. La importancia del servicio.
5.2.1. Caso real
5.2.2. Ejemplo del cash and carry como competencia de la distribución
5.3. Diferencia entre nivel de servicio y calidad de servicio
5.4. El nivel de servicio como palanca para mejorar la rentabilidad
5.5. La importancia de medir el servicio
5.6. KPIs que definen la calidad del servicio
5.6.1. El pedido perfecto (OTIF)
5.6.1.1. Definiendo el pedido perfecto
5.6.1.2. Su medida en la práctica
5.6.1.3. Especial mención al servicio logístico y sus dos dimensiones básicas
5.6.2. El lead time o tiempo de entrega
5.7. El futuro del servicio

SEGUIMIENTO, CONTROL Y SISTEMA DE EVALUACIÓN

Al concebir el curso en un formato interactivo y para cumplir con los requisitos de la formación bonificada de la FUNDAE, dispondremos de:

- Los **accesos al curso y tiempos** por módulo.
- Las respuestas de los **ejercicios de cada módulo**, para los que tendrá hasta **tres intentos.**
- La calificación obtenida en los **cuestionarios "comprueba lo que sabes"** al final de cada módulo.

En ningún caso la calificación obtenida será condicionante del acceso a los siguientes módulos, no obstante, **deberá finalizar el módulo al que tiene acceso y realizar su cuestionario correspondiente para acceder al siguiente módulo.**

Además de ello, y con la intención de dinamizar el curso hemos establecido una serie de logros o insignias de las que dispondrán al conseguir determinados objetivos como el logro de determinada calificación, asistencia a webinars, la terminación de un curso, etc.

Al finalizar el curso, dispondrá de un certificado emitido por Advantys Learning.

CALENDARIO DEL CURSO

HORAS FORMATIVAS POR MÓDULO

Módulo 1	2,5 HORAS aprox.
Módulo 2	2 HORAS aprox.
Módulo 3	1,5 HORA aprox.
Módulo 4	3,5 HORAS aprox.
Webinar	1,5 HORAS aprox.

JUNTOS, ES MÁS FÁCIL...

SI TE HA QUEDADO ALGUNA DUDA...

Advantys Learning

NO OLVIDES ACCEDER AL APARTADO "PREGUNTAS Y RESPUESTAS FRECUENTES"