



GESTIÓN DEL NEGOCIO DE LA DISTRIBUCIÓN



OBJETIVO

El objetivo general de este curso es presentar al estudiante una descripción de los procesos y actividades que abarcan la actividades económicas y financieras del negocio de la distribución. También podrán entender las principales variables económicas y financieras del negocio de la distribución, así como también medirlas y controlarlas de manera de lograr la eficiencia y efectividad necesaria en las finanzas y economía de las empresas.

DURACION Y METODOLOGIA

El curso será de tres semanas temáticas con un total de 36 horas y contará con:

- Sesiones compuestas por una .ppt con audio explicativo para cada módulo
- Material de lectura complementario
- Test de autoevaluación para que el alumno pueda ir analizando su grado de comprensión de los temas
- Test final (1 por cada módulo) para evaluar el conocimiento adquirido. Su carácter es obligatorio y deben aprobarse todos los módulos para aprobar el curso
- Foros de discusión e intercambio entre el docente y los alumnos sobre temas propuestos por el docente. Habrá un foro para cada semana.

DESARROLLO DEL TEMARIO

MÓDULO 1

Características principales del negocio de la distribución de energía, cómo afecta en las finanzas de la empresa

- Economías de escala
- Subaditividad de costos
- Economías de alcance
- Barreras de entrada

El sector de Administración y Finanzas

- Estructura necesaria para lograr la eficiencia en las actividades de administración y finanzas
- Los procesos de administración y finanzas
- Sistemas adecuados
- Recursos humanos



Los procesos comerciales clave para lograr buenos resultados financieros y económicos

- Breve descripción
- Importancia de la gestión adecuada, la erosión de las pérdidas no técnicas y de la morosidad

MÓDULO 2

El Estado de Resultados

- Definición
- Principales indicadores financieros (EBIT, EBITDA, lucro líquido, ratios de liquidez)

Gestión financiera de corto plazo

- Estado de Situación Patrimonial (Activos y pasivos)
- Las finanzas y el control de ciclo de cobros y pagos (liquidez)
- Descalces tarifarios
- Estacionalidad

MÓDULO 3

Presupuesto anual como base para un control adecuado

- Presupuesto de ingresos
- Presupuesto de gastos (OPEX)
- Presupuesto de inversiones (CAPEX)

El costeo ABC como manera de controlar los costos por proceso

- Definición
- Contabilidad por centro de costo
- Aplicación práctica

Plan de Negocios

- Los flujos de fondos
- Valor tiempo del dinero
- Tasa de descuento: WACC
- VPN, valor presente neto



INVERSIÓN

Este Curso forma parte del Programa de Gestión del Negocio de Distribución, pero puede tomarse de forma individual. En este caso el costo de las matrículas es el siguiente:

Matrícula para Empresas Miembro de CIER: U\$S 550

Matrícula para Empresas No Miembro de CIER: U\$S 650

Matrícula para Empresas Miembro de CIER en Costa Rica: U\$S 733

Matrícula para Empresas No Miembro de CIER en Costa Rica: U\$S 867

ESTRUCTURA DEL CURSO

El curso consta de tres módulos temáticos (36 horas) con un módulo adicional para constanciarse con el manejo de la plataforma a distancia.

Se lleva a cabo en un salón de clases virtual que brinda posibilidades de comunicación, colaboración, participación, motivación y aprendizaje con la ventaja de seleccionar hora y lugar de estudio, respetando la dinámica y los estilos personales.

Cada alumno deberá ceñirse a ciertas actividades establecidas por el docente y comunicadas al alumno por medio del Coordinador del Curso.

Las mismas deberán cumplirse en los tiempos establecidos para poder aprobar el Módulo y pasar al siguiente.

El Profesor / Tutor acompañará al alumno en el estudio del módulo para que el curso pueda desarrollarse sin contratiempos. Estará al pendiente para aclarar cualquier duda académica que le surgiera.

El Coordinador del curso acompañará al alumno durante todo el curso y lo apoyará en todas las actividades y/o dudas no académicas.

La comunicación es a través del Correo Electrónico y durante los Foros de discusión.



CV RESUMIDO DEL DOCENTE

Luisa Pilar Rodriguez

Contadora Pública egresada de la Universidad de la República Oriental del Uruguay. Realizó posteriormente el MBA en el I.E.M.M (Estudios Empresariales de Montevideo) y además cursó en la misma Institución el programa S.E.P (Senior Executive Programme) Además, es Especialista en Calidad ISO 9.000.

Ha desarrollado su carrera profesional de más de 25 años en la industria de energía, tanto en el sector eléctrico como gas natural, ocupando diversos cargos, tanto en el área comercial, como en el área financiera, en empresas públicas y privadas.

Ocupó las posiciones de Subgerente Comercial de la empresa eléctrica uruguaya U.T.E , fue Vicepresidente de Comercialización en la empresa eléctrica distribuidora de Panamá (Elektra Noreste S.A) Gerente de Clientes en la empresa distribuidora de gas para el interior del país en Uruguay (Conecta S.A) Gerente Comercial de A.D.M.E (Administración del Mercado Eléctrico), y actualmente se desarrolla hace 12 años como Gerente de Administración y Finanzas en la empresa distribuidora de gas para el interior del país en Uruguay, empresa propiedad del grupo Petrobras (Conecta S,A)

Se ha desarrollado también como consultora independiente y contratada por el Banco Mundial, en procesos relacionados con la reorganización de área comerciales y financiera de empresas eléctricas, en diversos países de Latinoamérica, África y Asia.

Tanto en Panamá como en República Dominicana, se realizó una revisión de los procesos comerciales y su organización con el objetivo de la reducción de pérdidas no técnicas. Estos asesoramientos de realizaron en forma independiente.

Posteriormente contratada por el Banco Mundial, efectuó trabajos similares para cuatro empresas eléctricas de Pakistán, y la empresa eléctrica de Tajiquistán e Islas Comoros.

También conformó un equipo contratado por el Banco Mundial, que tanto en Haití, Honduras, y Mozambique, realizaron e implementaron un cambio total de la gestión de la distribución de las empresas eléctricas.