

# Gestión eficiente de las finanzas en compras: principales indicadores



La **gestión eficiente de las compras** es uno de los **procesos más estratégicos** de las organizaciones, ya que permite **controlar el coste de los bienes y servicios y optimizar tiempos**, consiguiendo de ese modo una mayor rentabilidad de las operaciones.

Un buen gestor de compras debe tener una visión general financiera y gestionar de manera eficiente los costes para poder tomar decisiones. También debe tener una visión general de los principales indicadores de la empresa, dominar el Balance Scorecard, y conocer en profundidad los indicadores para medir el proceso de compra (panel de proveedores, ahorros, innovación, etc.) y los procesos de aprovisionamiento de bienes y servicios (indicadores globales de calidad).

Este curso ofrece una visión general sobre cómo la función de compras enlaza con la gestión financiera y de negocio de la empresa, **facilitando a los profesionales de compras el conocimiento de las principales herramientas financieras**.

**Conoce los conceptos clave de la gestión financiera y los principales indicadores de compras**

**Descubre cómo medir tu actividad y la de tu equipo, mejorar el rendimiento y aportar más rentabilidad a tu empresa**



**17, 19 Y 21**  
de abril de 2023



**De 09.30 a 13.30 hs**



**12 horas**  
Videoconferencia  
en tiempo real



**325 €**



# PROGRAMA

## ELEMENTOS ESENCIALES DE LA GESTIÓN FINANCIERA

- Balance de Situación.
  - Estudio de los elementos de activo en el balance.
  - Estudio de los elementos de patrimonio neto y de pasivo.
- Cuenta de resultados.
  - Estructura de la cuenta de resultados. Analizar e interpretar la cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias.
  - Análisis del EBITDA.
- La rentabilidad.
  - La rentabilidad como factor de eficiencia.
  - Cómo pueden las compras aportar a la rentabilidad de la empresa.

## CONCEPTOS CLAVE DE LA GESTIÓN POR INDICADORES

- Aspectos generales de los indicadores de la empresa.
- Balance Scorecard.
- ¿Qué es el valor? Estrategias de diferenciación y de liderazgo en costes.
- Cómo medir la aportación de valor de compras.

## INDICADORES BÁSICOS PARA MEDIR EL RENDIMIENTO DE COMPRAS

- Medición del valor aportado.
  - Indicadores de ahorro.
  - Indicadores de innovación.
- Medición de la eficiencia del suministro.
  - Indicadores de reducción de inventarios.
  - Indicadores de lead times de proveedores y tamaños de lotes.
  - Indicadores de pedidos a tiempo.
  - Indicadores de incidencias de calidad.

## CASOS PRÁCTICOS



## OBJETIVOS

- Formar a los compradores en los conceptos básicos esenciales de las finanzas empresariales aplicados a la función de compras.
- Conocer las claves para transformar la función de compras y aprovisionamiento en una función generadora de rentabilidad.
- Conocer los indicadores más utilizados para la gestión empresarial.
- Desarrollar indicadores para medir el proceso de compras, el proceso de aprovisionamiento y la eficiencia interna del área de compras.

## METODOLOGÍA

Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, las sesiones serán dinámicas y participativas, combinando las exposiciones teóricas con la realización de ejercicios y situaciones y casos actuales, reales y cercanos para una mejor asimilación de los contenidos introducidos. En todo momento se fomentará la participación de los asistentes y su interacción con el formador, con objeto de aclarar sus dudas, optimizando al máximo la experiencia de aprendizaje.

Este curso busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante.

## DIRIGIDO A

Directores de compras, responsables de compras, compradores y cualquier otro profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores.

## 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.



**PONENTE**  
**Luis Vega**



### Economista y Executive MBA. IE Business School

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras, implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras. Ha trabajado para algunas de las principales empresas españolas, pertenecientes a diferentes sectores: Automóvil (ZF y Valeo), Telecomunicaciones (Telefónica), Industria (Siemens) y Consultoría (Optimice).

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios (ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística, Cámara de Comercio de Castellón, Gijón, Guipúzcoa, Valencia y Zaragoza, CESIF Centro de Estudios Superior de la Industria Farmacéutica) y miembro del claustro de profesores de AERCE (Asociación Española de Profesionales de Compras).

En la actualidad es presidente de AERCE (Asociación Española de Profesionales de Compras) en la Comunidad Valenciana.