



CURSO:

La Gestión Económica y Financiera de Compras

Barcelona: 1er semestre de 2020

Madrid: 1er semestre de 2020

PRESENTACIÓN:

Cada vez más las empresas se enfocan hacia la mejora de su Rentabilidad y no solamente hacia la mejora del Beneficio. Para ello es preciso obtener buenos beneficios en la Cuenta de Explotación pero con las menores inversiones posibles en su Activo, expresado en el Balance Financiero de la empresa.

La óptima Gestión de Compras es la que tiende a mejorar la Rentabilidad de la empresa. Sus actuaciones influyen en la Cuenta de Explotación (menores costes totales de adquisición, menores costes internos de explotación y menores costes financieros) y en el Balance (menores activos fijos, menores stocks y adecuada financiación de proveedores).

Cualquier disminución de costes ocasionados por las Compras puede hacer aumentar considerablemente el B.A.I., pero si la añadimos a una disminución de los activos, el aumento de la Rentabilidad puede ser espectacular.

En este curso nos familiarizaremos no solamente con las principales técnicas de gestión económica de las Compras, sino en los aspectos financieros que de ellas se derivan. Haremos numerosos ejemplos de cálculo y un ejercicio final de cálculo de una nueva Cuenta de Explotación, de un nuevo Balance previsional y de la Rentabilidad resultante de optimizar la Gestión de Compras.

PROGRAMA:

Compras en la rentabilidad de la empresa.

- Las empresas españolas.

Efecto multiplicador de las compras sobre los beneficios.

Cálculo de la rentabilidad.

- Aumentar la rentabilidad, objetivo de la empresa.
 - Balance y Cuenta de Explotación.
 - Resultados, beneficios y pérdidas.
 - Ratios económicos.
 - La financiación de la empresa.
 - La rentabilidad de la empresa, función del margen y la rotación.
 - La rentabilidad de los capitales propios.
 - Ejemplos de márgenes, rotaciones y rentabilidades.

Disminución de costes.

- Disminución del precio pagado a los proveedores.
 - Interviniendo en la cantidad a comprar.
 - Interviniendo en las especificaciones de los elementos a comprar.
 - Interviniendo en la potencia de compra.
 - Mejorando las herramientas de los compradores.
- Disminución de costes internos de las compras:
 - Coste de Funcionamiento u Operacionales.
 - Costes por Incumplimiento de Plazos o de Calidad.

Costes de oportunidad de los activos.

- Rentabilidad de los activos en Europa.
 - Período de Retorno ("payback")
 - Tasa interna de retorno (TIR)
- Activos fijos y activos circulantes
 - Planteamiento estratégico del "Outsourcing".
 - Los stocks ocultan los problemas.
- Descuentos por pronto pago.



La competitividad en el tiempo.

- Ventajas competitivas.
- El nuevo concepto de “lead time”.

Ejercicio de cálculo de mejora de la rentabilidad.

- Situación inicial.
 - Ratios iniciales.
 - Ciclo de explotación
 - Ciclos de fabricación y de financiación externa.
- Plan de mejora de resultados promovida por Compras:
 - Menor coste de las ventas
 - Menor inversión en activo.
- Situación final.
 - Cálculo del Balance final.
 - Cálculo de la Cuenta de Explotación final.
 - i. Ratios, ciclos y períodos de financiación finales.
 - ii. Cuadros y gráficos resumen de las mejoras.

PONENTE:

D. Juan José Jiménez Muñoz

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad San Pablo CEU de Madrid, diplomado en Compras y Logística Comercial. Ha desarrollado su carrera profesional de más de 39 años en RTVE, donde, entre otros cargos, ha sido Jefe de Compras durante 20 años y ahora es Subdirector Gestión Inmobiliaria de la Corporación RTVE. Participante del equipo de trabajo de creación y desarrollo de la Norma UNE CWA 15.896 de Gestión de Compras de Valor Añadido. Presidente de AERCE y miembro de la directiva de CEDE.

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.
11:15h. Pausa. Café.
13:30h. Almuerzo de trabajo.
15:00h. Inicio sesión tarde.
18:00h. Final sesión.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya, 120.
1º-1ª. 08008 Barcelona.
Madrid: Aula AERCE, C/La Salle nº10, 28023 Madrid

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA.
AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Asociados: 950€ + IVA
- Descuentos para asociados de AERCE:
 - Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
 - Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
 - Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.
 - Resto de asociados de AERCE: 5% de descuento
- Descuento por inscripción anticipada: descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.
- Este curso tiene plazas limitadas.
- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- Cancelación: para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa. AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

RESERVAS:

- Tel: 93 453 2580
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org