

## 24\_83 Indicadores de gestión y finanzas para compradores (25 horas)

Del 23 de mayo al 20 de junio de 2024. Jueves de 15:30 a 20:30horas

### OBJETIVOS

Las finanzas son el lenguaje de las empresas, por ello, todos los profesionales de compras deberían tener un conocimiento en profundidad de las mismas para poder desenvolverse adecuadamente en los niveles de gestión de las empresas.

El objetivo del programa es formar a los compradores desde un “nivel cero”, en los conceptos básicos esenciales de las finanzas empresariales, desde una óptica formativa aplicada, moderna y dinámica.

El objetivo de transformar la función de compras y aprovisionamiento en una función generadora de rentabilidad y convertirla en la fuente principal de innovación, conlleva medir para su rendimiento.

Un buen profesional de compras debe tener una visión general financiera, así como sobre los principales indicadores de la empresa, dominando el Balance Scorecard y siendo capaz de profundizar en los relativos a los procesos de compras, vinculando éstos a los de su empresa. Igualmente, debe ser capaz de definir indicadores para los procesos de aprovisionamiento de bienes, servicios e inversiones.

### DIRIGIDO A

Profesionales de compras que deseen mejorar la gestión de la Función de Compras e incrementar la rentabilidad de sus empresas. Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores.

### PROGRAMA

- Introducción a las Finanzas:
  - 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 claves sobre gestión por indicadores:
  - Aspectos Generales de las 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 de Gestión en 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.

## PONENTE

### Luis Vega.

Experto en Gestión y Dirección de Compras.  
Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en:

- Automóvil: Dalphi Metal (Grupo ZF) y Valeo.
- Telecomunicaciones: Telefónica.
- Industria: Portum (Grupo Siemens).
- Consultoría: Optimice

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios:

- ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística.
- AERCE. Asociación Española de Profesionales de Compras y Aprovisionamientos.
- CÁMARA DE COMERCIO. Castellón, Gijón, Guipúzcoa, Valencia y Zaragoza.
- FEUGA Fundación Empresa-Universidad Gallega.

En la actualidad, ocupa el cargo de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

**Precio 450 € (Exento IVA) / Máximo Bonificable 72 %**

**Descuentos sobre el precio matrícula**

**EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO PLUS 15%**

**EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO 10%**

**ESTUDIANTES y DESEMPLEADOS 10% (Siempre que se acredite dicha condición)**

### Lugar

**Cámara de Comercio Castellón**

Avenida Hermanos Bou, 79

