

## CURSO

# Gestión Financiera de la Dirección de Compras

### OBJETIVOS

El curso tiene como objetivo proporcionar el conocimiento básico financiero a los gestores de Compras como elemento de evaluación de sus proveedores, herramienta para la toma de decisiones y comunicación de la propia gestión.

### PROGRAMA

#### 1. Compras en la rentabilidad de la empresa

- Las empresas españolas.
- Efecto multiplicador de las compras sobre los beneficios.

#### 2. El análisis financiero de la empresa

- Conceptos previos.
- Cuentas anuales.
- Resultados, beneficios y pérdidas.
- La financiación de la empresa.
- Análisis vertical
- Análisis de la liquidez y la solvencia.

#### 3. El análisis económico de la empresa

- La rentabilidad de la empresa en función del margen y la rotación.
- La rentabilidad de los fondos propios.
- Ejemplo de márgenes, rotaciones y rentabilidades
- La pirámide de DuPont o pirámide ROI.
- Punto de equilibrio (break even).

🌐 **ON.LINE:** Del 18 de noviembre al 15 de diciembre de 2024

👤 **MADRID:** 27 y 28 de noviembre y 11 y 12 de diciembre de 2024

👤 **BARCELONA:** 25 y 26 de noviembre y 10 y 11 de diciembre de 2024

- Efecto del outsourcing sobre el punto de equilibrio.
- El Valor Económico Agregado (EVA).

#### 4. Costes de oportunidad de los activos

- Rentabilidad de las inversiones.
- Períodos de pago.
- Descuentos por pronto pago.

#### 5. La financiación de las inversiones

- La autofinanciación.
- La obtención de recursos ajenos.
- Subvenciones.
- Otras modalidades de financiación ajena.

#### 6. Ejercicios de análisis y cálculo de mejora de la rentabilidad

- Análisis económico y financiero de Ejemplo 1, S.A.
  - Análisis económico y financiero de Ejemplo 2, S.A.
- Situación inicial.
- Plan de mejora de resultados promovida por Compras.
  - Situación final.

### PONENTES

#### D. Luis Vega Serrano

Experto en Dirección de Compras, de formación Economista y Executive MBA por el IE Business School, ha desarrollado su carrera profesional en los siguientes

sectores y empresas: automóvil (ZF y Valeo), telecomunicaciones (Telefónica), tecnologías de la información (Portum-Siemens) y consultoría (Optimice).

En la actualidad, compagina su actividad profesional como Socio de la consultora Optimice, especializada en soluciones para Compras, con la docencia como docente en AERCE Business School. Además, es miembro de la Junta Directiva de AERCE ocupando la posición de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

#### **D. Albert Planas Martínez**

Director de Compras y Logística-CPO de Serunion-Elior Group desde mayo de 2015 así como miembro de su Comité de Dirección. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, cuenta con un PDD de IESE Business School y atesora más de 15 años de experiencia en Compras, de entre los cuales, ha trabajado más de una década en el sector del retail de alimentación (Aldi y Lidl) desempeñando diferentes funciones dentro del área de Compras y Supply Chain, como la dirección de equipos de compradores o el desarrollo y profesionalización de la estrategia de Compras tanto en el ámbito nacional como internacional. Es, además, miembro del Comité Horeca de AECOC y vocal de la Junta de AERCE Catalunya.

#### **METODOLOGÍA ON.LINE**

La formación se realiza en el campus virtual de AERCE, en donde los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos con ATENCIÓN DOCENTE CONSTANTE Y PERSONALIZADA.

A lo largo del curso desarrollan ACTIVIDADES y CASOS PRÁCTICOS, que facilitan el proceso de formación. El modelo de aprendizaje se estructura en torno a una EVALUACIÓN CONTINUA, como fórmula para adquirir progresivamente los conocimientos.

Se realizan además SESIONES WEBINAR ON-LINE EN DIRECTO, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.

#### **Sesiones Webinar On.line programadas los días:**

1ª: 18 noviembre de 2024, de 15:00 a 16:00 horas.

2ª: 10 de diciembre de 2024, de 15:00 a 18:00 horas.



ESTUDIA CUANDO  
Y DONDE QUIERAS



SOPORTE DOCENTE  
CONSTANTE Y  
PERSONALIZADO



EVALUACIÓN CONTINUA.  
ACTIVIDADES Y TRABAJOS  
A LO LARGO DEL CURSO



PUESTA EN COMÚN.  
PROFUNDIZANDO EN LO  
APRENDIDO

#### **HORARIO DE LAS CLASES**

(en modalidad presencial)

##### **En Madrid:**

- 27 de noviembre y 11 de diciembre de 15:00 a 20:00
- 28 de noviembre y 12 de diciembre de 9:00 a 14:00.

##### **En Barcelona:**

- 25 de noviembre y 10 de diciembre de 15:00 a 20:00
- 26 de noviembre y 11 de diciembre de 9:00 a 14:00.

#### **LUGAR DE CELEBRACIÓN**

**On.line:** Campus virtual de AERCE

**En Barcelona:** Aula AERCE. C/Aribau, nº 112, 2º 1ª, 08036 Barcelona.

**En Madrid:** Aula AERCE en IGS La Salle. C/La Salle nº10, 28023 Madrid.

#### **BONIFICABLE PARCIALMENTE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA**

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

#### **RESERVAS**

Tlf.: 93 453 2580

Email: [formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)

O a través de [www.aerce.org](http://www.aerce.org)

## CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

- No Asociados: 1.265€ + IVA

- Descuentos del 20% para profesionales y empresas asociadas a AERCE:

*(Nota: Aplicable únicamente para asociados del plan vigente de cuotas, que corresponde a altas y actualizaciones de cuota posteriores a 1-1-2017)*

- Descuento de un 10% para las segundas y sucesivas inscripciones.

- 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.

*(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)*

- 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.

