

PFS | PURCHASING FINANCIAL STATEMENT

EDICIÓN MADRID

CURSO 2016



PRESENTACIÓN

La negociación con el proveedor debe afrontarse desde la perspectiva de mejora de eficiencia para ambas partes. Para ello el comprador debe ser capaz de entender la posición financiera y la estructura de costes del proveedor.

PFS, **Purchasing Financial Statement**, plantea un enfoque de la negociación fundamentado en la información objetivo que se ha podido obtener de la situación económica de la empresa proveedora.

La negociación con el proveedor debe afrontarse considerando el impacto presente y futuro en la situación económica y de mercado de ambas empresas.

OBJETIVOS

Al final del programa los participantes serán capaces de:

- Definir y evaluar los límites económicos y financieros de los proveedores
- Entender la estructura financiera de un proveedor para evitar situaciones de riesgo
- Identificar cuando una oferta de un proveedor es temeraria o nos está exigiendo un sobreprecio
- Deducir si los argumentos de venta de los proveedores son creíbles y concuerdan con los estados financieros
- Deducir de modo aproximado su estructura de costes variables y fijos: *Cost Breakdown Analysis*
- Manejar el TCO y las diferentes palanca de ahorro como herramienta de mejora en los costes
- Plantear *baselines* conociendo las *best-practices* actuales del mercado

"El comprador ha de ser capaz de entender la posición financiera y la estructura de costes del proveedor para poder negociar basándose en evidencias y no en intuiciones."

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores de Compras que desean incorporar la metodología en su departamento
- Compradores *senior* que deben dominar el PFS para formar al resto del departamento
- Compradores en activo que desean profesionalizar su trabajo incorporando a su quehacer diario mayor sistemática y rigor
- Profesionales provenientes de otras áreas funcionales que necesitan manejar la herramienta clave para su nuevo desempeño en Compras

METODOLOGÍA

Programa íntegramente en inglés.

Metodología teórico-práctica en la que se desarrollarán ejercicios y dinámicas que permitan a los participantes poner en prácticas todos los contenidos teóricos que configuran el programa formativo y que supondrá un elemento facilitados de cara a la transferencia de lo aprendido en sus respectivos puestos de trabajo. Para afianzar la formación se realizará una videoconferencia y un foro de debate asistido on-line

TITULACIÓN

IQS otorgará el diploma correspondiente a los alumnos que superen satisfactoriamente el curso.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1

La composición de costes del proveedor

- Conceptos básicos y fuentes de información
- Límites y contextualización de los estándares de costes

Análisis de las tipologías de coste: ¿por qué y para qué?

- Directos vs indirectos: ¿cuáles debo necesariamente pagar? ¿Siempre?
- Variables vs fijos: ¿en cuáles he de fijarme para decidir? ¿Cuándo?
- Costes operativos y no operativos: ¿cuáles y cuántos hemos generado?

Drivers de costes: una guía para la decisión

- ¿Cuándo aceptamos una variación del precio justificada con el coste?
- El coste de no optimizar la dimensión de la compra

MÓDULO 2

Capacidad y situación del proveedor

- Costes a alta y baja capacidad del proveedor
- Encaje de los costes con los estados financieros

El punto de equilibrio del proveedor: la base de las decisiones a corto plazo

- ¿Cuán importante es mi compra para el proveedor desde una perspectiva de costes? ¿Siempre es igual de importante?
- ¿Cuántos de sus costes indirectos debe imputarme? ¿Y de sus costes fijos?
- ¿Cuándo pago usando el coste marginal? ¿Cuándo no?

Actividad y costes diferenciales: cómo identificar los costes que generamos

- ¿Por qué el proveedor tiene los costes que tiene?: Sus actividades
- ¿Cuáles de éstas le pedí? ¿Cuáles son de otro cliente? ¿Debo subvencionarlo?
- El "ABC" aplicado al proveedor
- "Rappeles" y plazos de pago: los "cuentos" y los descuentos

MÓDULO 3

Compras y contratos a largo plazo: los flujos que generan

- *Make or Buy*: los costes de una inversión del proveedor, o nuestra
- El valor de los flujos a largo plazo: ahorros, inversión, mantenimiento, valor residual, depreciación ¿qué importa en la compra?

Rentabilidad: cómo gana dinero el proveedor

- ¿Qué información nos dan los estados financieros del proveedor?
- ¿Dónde están sus límites en el precio?
- ¿Dónde en sus descuentos?
- ¿Y en las condiciones de pago?

Solvencia: ¿qué condiciones puede soportar el proveedor?

- ¿Qué amenazas financieras tiene el proveedor? ¿Qué fortalezas?
- ¿Cuál es su probabilidad de quiebra?
- ¿Qué aspectos económicos son negociables?
- ¿Cuáles no?

MODULO 4

TCO: el punto de partida

- TCO: el verdadero coste de la compra
- Cálculo y minimización del TCO
- Ejemplos y ejercicios prácticos

Baseline: el acuerdo base en Compras

- Estimación, aliados y gestión
- Best practices World class

COORDINADOR DEL PROGRAMA

Jocelyn Husser

PHD in Business and Economics

Profesor Programa MIP – IQS Executive Education

Lecturer – Université Bordeaux

ADMISIÓN

Cumplimentar y enviar el formulario de admisión disponible en la web www.executive.iqs.edu

IQS Executive Education acusará recibo de la recepción de la solicitud.

MATRICULACIÓN

Una vez admitido en el programa, te facilitaremos la factura correspondiente a la inscripción.

El importe total de la inscripción deberá estar abonado al inicio de la formación.

IQS Executive Education se reserva el derecho de anular la formación si no se llega al mínimo de inscritos necesarios para el buen desarrollo y aprovechamiento de la actividad.

Precio: 1.950 € por persona

FORMAS DE PAGO

Pago contra recepción de factura mediante:

- Transferencia Bancaria : Catalunya Caixa (IBAN ES11 2013 0235 3102 0017 5478)
- Cheque nominativo a IQS
- Tarjeta de crédito (en el propio centro)

DESCUENTOS A PARTICULARES

- 10% si eres asociado/a de la AIQS o de la Business Alumni
- 10% si eres hijo/a de un asociado/a de la AIQS o de la Business Alumni
- 10% si trabajas en una empresa miembro de la Fundació Privada d'Empreses IQS
- 10% para los socios preferentes de CPOnet

Los descuentos no son acumulables.

DESCUENTOS A EMPRESAS

- 10% si la empresa es miembro de la Fundació Privada d'Empreses IQS
- 30% de descuento para la segunda inscripción de la misma empresa (mismo NIF), en una misma aula técnica
- 50% de descuento a partir de la tercera inscripción de la misma empresa (mismo NIF), en una misma aula técnica

Los descuentos no son acumulables. Curso Bonificable por la Fundació Tripartita. La gestión de la bonificación NO está incluida en el precio de matrícula.

INFORMACIÓN ADICIONAL



20 HORAS



1 DE FEBRERO (14:00-15:00H VIDEOCONFERENCIA), 11 y 12 DE FEBRERO DE 2016 (PRESENCIAL)



DE 9:00 A 13:00H y de 15:00 A 19:00H (PRESENCIAL) + 1 VIDEOCONFERENCIA ONLINE + FORO ON LINE



BLENDED



1.950€ - Bonificable por la Fundación Tripartita

CPOnet

Paseo de la Castellana, 171, 4º

28046 Madrid

Telf: 91 571 60 16

lfernandez@cponet.net

<http://www.cponet.net>

IQS EXECUTIVE EDUCATION

Via Augusta, 390

08017 Barcelona

Telf: 93 267 20 08

executiveiqs@iqs.edu

www.executive.iqs.edu