

GUÍA DIDÁCTICA

ADGD116PO

GESTIÓN DE COMPRAS INFORMATIZADA



DATOS GENERALES DE LA ACCIÓN FORMATIVA

FAMILIA PROFESIONAL

Administración y gestión

ÁREA PROFESIONAL

Administración y auditoría

CÓDIGO

ADGD116PO

DURACIÓN

40 horas

OBJETIVO GENERAL

Utilizar de forma óptima los programas informáticos aplicados a la gestión de compras de la empresa, que permitan agilizar todo el proceso y minimicen determinados errores.

Índice de contenidos

01

GESTIÓN INFORMATIZADA

1.1 Necesidad de la gestión

1.1.1 Importancia de la automatización en las empresas modernas

1.1.2 Beneficios frente a la gestión manual

1.2 Obligaciones contables

1.2.1 Normativas legales aplicables

Código de comercio y plan general de contabilidad

Ley de sociedades de capital y normativa mercantil

Normativa sectorial y específica

1.2.2 Registro y auditoría de transacciones

Automatización de registros

Requisitos de trazabilidad y conservación de registros

Auditoría interna y externa

1.2.3 Cumplimiento fiscal

Facturación electrónica y requisitos fiscales

Declaraciones y liquidaciones tributarias

Adaptación a la normativa antifraude

Relación con la agencia tributaria y digitalización

1.3 Planificación

1.3.1 Estrategias para implementar la informatización

1.3.2 Análisis de recursos necesarios

Recursos financieros

Recursos humanos

Infraestructura tecnológica

1.3.3 Roles y responsabilidades del equipo

Índice de contenidos

1.4 Dificultades

1.4.1 Tiempo

Curva de aprendizaje

Adaptación del personal a los nuevos sistemas

1.4.2 Trabajo

Resistencia al cambio

Interrupciones en los flujos de trabajo

1.5 La informática de gestión

1.5.1 Herramientas de software de gestión empresarial

1.5.2 Tipos de sistemas (ERP, CRM, etc.)

1.5.3 Funcionalidades principales

1.6 Ejemplos de gestión y planificación informatizada

1.6.1 Modelos de éxito en diferentes sectores

Índice de contenidos

02

FICHEROS MAESTROS

2.1 Internos

Subtipos de ficheros

Beneficios y desafíos

2.1.1 Artículos

Gestión de inventarios y existencias

Clasificación y codificación

2.1.2 Clientes

Bases de datos de clientes

Segmentación y análisis de comportamiento

2.1.3 Formas de pago

Métodos aceptados

Automatización en la conciliación

2.1.4 Formas de cobro

Integración con pasarelas de pago

Protocolos de seguridad

2.2 Externos

2.2.1 Bancos

Conciliación bancaria informatizada

Herramientas para la gestión de tesorería

2.2.2 Proveedores

Catálogo y control de suministros

Evaluación y selección de proveedores

Índice de contenidos

03 GESTIÓN DE COMPRAS

3.1 Pedidos, entradas, albaranes y facturas

3.1.1 Ciclo de compra informatizado

Plataformas para el ciclo de compra informatizado

3.1.2 Herramientas de seguimiento de documentos

Beneficios del seguimiento digital

Ejemplo práctico: integración de erp con proveedores

3.2 Consultas

3.2.1 Sistema de búsqueda avanzada

Beneficios del sistema de búsqueda avanzada

3.2.2 Visualización en tiempo real de inventarios y pedidos

Beneficios de la visualización en tiempo real

3.3 Informes e impresos

3.3.1 Generación automática de informes

Automatización de procesos

Tipos de informes

Beneficios

3.3.2 Personalización de informes para análisis detallado

Ventajas de la personalización de informes

3.3.3 Integración de informes con sistemas erp

3.3.4 Formatos de impresión y exportación de informes

3.4 contabilidad de compras

3.4.1 Registro contable automatizado

3.4.2 Vinculación con sistemas de gestión contable

Importancia de la vinculación

Sistemas comunes para la vinculación

Beneficios de la vinculación

Retos en la vinculación

Estrategias para la vinculación exitosa

Índice de contenidos

3.5 Conexión con el TPV

3.5.1 Conexión con el TPV

Tecnologías que habilitan la conexión con el TPV

3.5.2 Integración con terminales de punto de venta

3.5.3 Impacto de las ventas en tiempo real en la gestión de compras

Beneficios del acceso a datos en tiempo real

Índice de contenidos

04

PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN

4.1 Estadísticas de compras, ventas y almacén

4.1.1 Análisis histórico de datos

4.1.2 Identificación de patrones y tendencias

4.2 Presupuestos de planificación

4.2.1 Elaboración de presupuestos predictivos

4.2.1.1 Fundamentos de los presupuestos predictivos

Datos históricos de compras

Tendencias del mercado

Estacionalidad

Expectativas de crecimiento

4.2.1.2 Herramientas y técnicas utilizadas

4.2.2 Ajustes según variables económicas

4.3 Ratios económicos y comerciales

4.3.1 Indicadores clave de desempeño (KPI)

4.3.1.1 Definición e importancia de los KPI

4.3.1.2 Tipos de kpi en la gestión de compras

4.3.1.3 Implementación y seguimiento de KPI

4.3.2 Métricas de rentabilidad y eficiencia

4.3.2.1 Rentabilidad en la gestión de compras

4.3.2.2 Eficiencia en la gestión de compras

4.3.2.3 Relación entre rentabilidad y eficiencia

4.4 Análisis de costes

4.4.1 Desglose de costes directos e indirectos

4.4.1.1 Costes directos

4.4.1.2 Costes indirectos

4.4.2 Herramientas para optimización de gastos

Índice de contenidos

04

PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN

4.4.2.1 Software de gestión de compras (ERP) con inteligencia artificial

4.4.2.2 Plataformas de compras electrónicas (e-procurement) y la inteligencia artificial

4.4.2.3 Análisis predictivo y Big data con IA

4.4.2.4 Gestión de proveedores y contratos con IA

4.5 Viabilidad financiera

4.5.1 Modelos de proyección económica

4.5.1.1 Modelos estáticos y dinámicos

4.5.1.2 Indicadores clave en la proyección económica

4.5.1.3 Modelos de simulación y su uso

4.5.2 Evaluación de riesgos financieros

4.5.2.1 Riesgos operacionales

4.5.2.2 Riesgos financieros

4.5.2.3 Estrategias para mitigar los riesgos financieros

4.5.3 Impacto de escenarios hipotéticos en la rentabilidad

4.5.3.1 Escenarios pesimistas, optimistas y neutrales

4.5.3.2 Sensibilidad de la rentabilidad ante cambios

