"Compras Estratégicas"

Las empresas y en general cualquier tipo de institución, privada o pública, tiene entre sus objetivos abastecer a su organización de los bienes, insumos y materiales que necesita para llevar a cabo las tareas para las que han sido creadas. En estos tiempos, no basta con abastecer de lo necesario hay que hacerlo de la forma más eficiente, asegurando el mayor retorno por el dinero que pagamos; en términos de **calidad, servicio, innovación; en otras palabras VALOR.** Es así como el área de Compras (Abastecimiento, Adquisiciones, Suministro) se ha convertido en estratégica y una fuente de valor cada vez importante.

El curso de Compras Estratégicas tiene el objetivo de proveer a los participantes, de las herramientas y metodología necesarias para que desde el área de Compras o desde sus responsabilidades aporten el máximo valor a su organización.
Además mejorará sus capacidades de alinear el gasto en Compras con los proveedores más competitivos en términos de Calidad, Servicio y el Coste Total/TCO y que se pueda trabajar a largo plazo con ellos (en esquemas Supplier Relationship Management/SRM o Desarrollo de Proveedores).

Este curso está enfocado en proveer las herramientas y conocimientos, que les permita tener una visión detallada de los procesos que se requieren para estructurar y gestionar un área de compras basada en la metodología de Compras Estratégicas.

- indicadores de desempeño >> cuadro de mando
- estrategia por tipo de categoría y gasto
- coste total de propiedad

En este curso, los participantes estarán capacitados para crear una estrategia de compras alineada con las necesidades y objetivos estratégicos de su organización. Con lo cual podrán establecer la mejor forma de gestionar cada categoría y el portafolio de proveedores. También contaran con los con los conocimientos a través de la práctica y se familiarizaran con instrumentos como RFI, RFP, RFQ, Matriz de Kraljic, entre otros.

OBJETIVOS

Los alumnos / participantes estarán en capacidad de:

- Definir / Revisar la Estrategia de Compras de su Empresa
- Aplicar los pasos de la metodología de Compras Estratégicas
- Analizar el Gasto de la Empresa y de los Proveedores, Business Intelligence
- Comprar tomando en cuenta el Coste Total de Propiedad (TCO)
- Emprender iniciativas de Reducción de Costes
- Establecer Estrategia de Negociación
- Gestión y Desarrollo de Proveedores
- Ser Agente de Cambio, Añadir Valor al negocio y Mejorar la percepción que se tiene del área

Dirigido a:

Este curso está dirigido a las empresas y profesionales que han identificado la importancia de estar preparados y ganar y/o aumentar el conocimiento y capacidad de gestionar las Compras de forma estratégica, así como a los profesionales responsables de realizar una gestión global de abastecimientos en su organización.

- Responsables de Equipos de Compras y Compradores
- Profesionales de finanzas
- Profesionales interesados en aumentar sus conocimientos
- Responsables de implementar estrategias, procedimientos
- Nuevos entrantes en compras o en el proceso de abastecimiento

No es necesaria una titulación previa específica, aunque es deseable tener conocimientos o alguna experiencia en cualquiera de las áreas de la cadena de suministro. Se recomienda la lectura de las lecturas recomendadas.

Contenidos del Curso

- Evolución de las Compras
  - Ecosistemas de Compras
  - Compras Estratégicas /Strategic Sourcing / Modelos y Características
  - Compras de Indirectos y Servicios / Características
  - Identificación de Necesidades y Diagnóstico / Análisis del Gasto y de los Proveedores
  - Análisis del Mercado / Fuerzas de Porter /SWOT
  - Desarrollo de la Estrategia (escoger la más adecuada) / Matriz de Kraljic y Dutch Wind Mill
  - Evaluación y Selección de Proveedores / RFX
  - Herramientas de Negociación
  - SRM / Desarrollo de Proveedores

Bibliografía recomendada -

- Strategic Sourcing and Category Management: Lessons Learned at Ikea
  Magnus Carlsson
- Spend Analysis: The Window into Strategic Sourcing
  Kirit Pandit

Profesora /Tutora -

- ***María Teresa Martínez del Valle*** – *Tecnóloga en Electrónica, Máster en Gestión Medioambiental y Post Grado en Dirección de Operaciones, co-autora de El Libro Rojo de la Logística. Cuenta con más de 25 años de experiencia en SCM. Ha sido Directora de Compras y Logística en Kellogg Venezuela, Iberia y Latinoamérica. Actualmente es consultora sénior y formadora en compras estratégicas, gestión de proveedores y negociación.*

Sistema de enseñanza y metodología

- Enfoque eminentemente práctico a través de ejercicios, autodescubrimiento y actividades de aprendizaje
- Dinámicas de grupo y role play de los participantes.
- Participación de los asistentes a través de ejercicios adaptados al mundo real.