



# Curso Online de Diagnóstico del Área de Compras

*Metodologías y herramientas para analizar el proceso actual de compras de la empresa e identificar oportunidades de mejora.*



  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

# Diagnóstico del Área de Compras

## Presentación

Un diagnóstico del área de compras es el primer paso para poder estructurar el departamento de forma correcta, saber los recursos necesarios para cumplir los objetivos deseados y dar también visibilidad a la organización en cuanto a las capacidades reales que tiene el departamento para anticiparse en detectar riesgos de suministro o aportar innovación o ahorro a la empresa.

El objetivo de este curso es entender el grado de madurez en que se encuentra un departamento de compras, fijar sus objetivos y hacer una hoja de ruta para llegar a la madurez deseada. Explicaremos qué significa cada grado de madurez en compras y qué palancas se deben usar para conseguir el nivel esperado.

Una vez claros los diferentes niveles entraremos en detalle para entender el estado del departamento y de la empresa en diferentes aspectos como procesos, digitalización, conocimiento de gestión de categorías, etc.

Este estudio en profundidad nos ayudará a tener un pleno conocimiento del área de compras y poder marcar los siguientes pasos en los objetivos del departamento.

## La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

**1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

**2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

**3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

**4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

# Diagnóstico del Área de Compras

## Objetivos del curso:

---

- Conocer todos los grados de madurez que hay en un departamento de compras.
- Conocer todas las palancas de compras existentes en el mercado y qué relación tienen cada una de ellas con los niveles de madurez del área.
- Entender y evaluar cómo el grado de madurez en compras impacta en la percepción del departamento tanto desde dentro de la organización como en sus proveedores.
- Trazar una estrategia clara del departamento de compras para ganar cobertura de gastos e influencia interna.
- Entender qué es una gestión por categorías y conocer todas las herramientas que se utilizan para hacer una correcta estrategia de categoría.
- Conseguir ser el cliente preferido para los proveedores a través del reconocimiento de valor.
- Dar visibilidad a la organización de las capacidades del departamento para mejorar la madurez del área.
- Aprender a trabajar con herramientas adecuadas que mejoren la madurez de nuestro departamento de compras.
- Ejecutar y dar visibilidad al diagnóstico del área de compras.

“ Para identificar aquellas actuaciones y propuestas encaminadas a conseguir la excelencia en la gestión de compras, tanto en áreas organizativas como de gestión, operativa y ahorro”

## Dirigido a:

---

Directores y Responsables de Compras, Operaciones, Financieros, así como a todas aquellas personas de la empresa involucradas en su política de compras que quieran profundizar en el conocimiento de una metodología de análisis y diagnóstico de los procesos del departamento.

## Diagnóstico del Área de Compras

### Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

#### Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

#### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

#### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

### Metodología 100% E-learning



#### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



#### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

# Diagnóstico del Área de Compras

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Grados de madurez del departamento de compras

8 horas

El análisis de madurez del departamento de compras es el primer paso a llevar a cabo cuando se quiere hacer un buen diagnóstico del área, para después activar las palancas necesarias que le den una visión más estratégica y de creación de valor.

- 1.1. Por qué es necesario un análisis de madurez.
- 1.2. Conceptos técnicos de un departamento de compras:
  - 1.2.1. Materiales y servicios directos.
  - 1.2.2. Materiales y servicios indirectos.
  - 1.2.3. Socio interno.
  - 1.2.4. Categorías de compras.
  - 1.2.5. Segmentación de proveedores.
  - 1.2.6. RFX (RFI, RFQ & RFP):
    - 1.2.6.1. RFI (Request for Information).
    - 1.2.6.2. RFQ (Request for Quotation).
    - 1.2.6.3. RFP (Request for Proposal).
- 1.3. Grados de madurez del departamento de compras:
  - 1.3.1. No coordinado o pasivo.
  - 1.3.2. Purchasing.
  - 1.3.3. Sourcing.
  - 1.3.4. Gestión por categorías.
  - 1.3.5. Value Chain Integration.
- 1.4. Conclusión del módulo.

### MÓDULO 2. Palancas de compras

12 horas

Las palancas de compras son el conjunto de herramientas, mecanismos y tácticas que el comprador, junto a los proveedores y los socios internos pueden utilizar para generar valor a la compañía. Describirlas nos permitirá identificar con detalle las actividades que se realizan dentro del área.

- 2.1. Qué y cuáles son las palancas de compras:
  - 2.1.1. Negociación de precio.
  - 2.1.2. Consolidación de volumen.

## Diagnóstico del Área de Compras

- 2.1.3. Análisis de mercados.
  - 2.1.4. Análisis y negociación del TCO.
  - 2.1.5. Optimización de procesos.
  - 2.1.6. Digitalización de procesos de compra.
  - 2.1.7. Optimización de la calidad.
  - 2.1.8. Uso del escandallo de costes.
  - 2.1.9. Guías y políticas de compras.
  - 2.1.10. Simplificación de especificaciones.
  - 2.1.11. Gestión de la demanda.
  - 2.1.12. Make or Buy (hacer o comprar).
  - 2.1.13. VA / VE (Value Analysis / Value Engineering).
  - 2.1.14. Gestión de la innovación.
  - 2.1.15. Gestión del riesgo.
  - 2.1.16. Contratos.
  - 2.1.17. Gestión del talent.
- 2.2. Posición de las palancas en cada nivel de madurez.**

### MÓDULO 3. Gestión por categorías

16 horas

La gestión por categorías es una estrategia para gestionar el gasto de un mercado en concreto que requiere de unos conocimientos específicos y del dominio de diferentes herramientas.

#### **3.1. Qué es la gestión por categorías:**

- 3.1.1. Definición.
- 3.1.2. Análisis de costes.
- 3.1.3. Análisis de mercado.
- 3.1.4. Implementación.
- 3.1.5. Mejora continua.

#### **3.2. Herramientas de la gestión por categorías:**

- 3.2.1. Mapa de categorías.
- 3.2.2. Matriz de Kraljic:
  - 3.2.2.1. Productos apalancados.
  - 3.2.2.2. Productos estratégicos.
  - 3.2.2.3. Productos rutinarios.
  - 3.2.2.4. Productos cuello de botella.
  - 3.2.2.5. Resumen de los diferentes cuadrantes.
  - 3.2.2.6. Cómo hacer la Matriz de Kraljic.
- 3.2.3. Segmentación de proveedores:
  - 3.2.3.1. Clasificación de la criticidad.

## Diagnóstico del Área de Compras

- 3.2.3.2. Clasificación del impacto económico.
- 3.2.4. Análisis DAFO.
- 3.2.5. Las 5 fuerzas de Porter:
  - 3.2.5.1. Amenaza de nuevos competidores.
  - 3.2.5.2. Poder de negociación del cliente.
  - 3.2.5.3. Amenaza de productos o servicios sustitutos.
  - 3.2.5.4. Poder de negociación del proveedor.
  - 3.2.5.5. Rivalidad entre los competidores existentes.
- 3.2.6. SRM (Supplier Relationship Management):
  - 3.2.6.1. Beneficios del SRM.
  - 3.2.6.2. Retos del SRM.
- 3.2.7. Matriz de riesgos.
- 3.2.8. El tablero de ajedrez de compras.
- 3.2.9. Stakeholders Map.
- 3.3. Resumen de las herramientas de gestión por categorías.

## MÓDULO 4. Diagnóstico del área de compras

14 horas

- 4.1. Metodología del diagnóstico.
- 4.2. Altos mandos de la compañía.
- 4.3. Socios internos.
- 4.4. Gestión por categorías.
- 4.5. SRM (Supplier Relationship Management).
- 4.6. Procesos.
- 4.7. Contratación.
- 4.8. Sourcing.
- 4.9. Gestión del riesgo.
- 4.10. Gestión del talento.
- 4.11. Diagnóstico de compras.

# Diagnóstico del Área de Compras

## Autor



### Anna Trunas

Licenciada en Químicas y con formación específica en compras con el MIP (Management International Purchasing) en el IQS, cuenta con amplia experiencia en management y transformación de compras en distintas empresas multinacionales. Es, además, formadora en Innovation and Purchasing.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

