



# Curso Online de Gestión avanzada de Compras

*Metodologías y herramientas para transformar y hacer más estratégica la función de compras.*



**[e]**  
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

## Presentación

Los departamentos de compras están llamados a ser una pieza clave en todas las organizaciones, si no lo son ya. El entorno en el que nos encontramos requiere de una gestión cada vez más avanzada de nuestra cadena de suministro, tanto para mitigar los riesgos como para capturar las oportunidades.

Este curso de Compras Avanzadas proporciona al alumno un conjunto de metodologías, herramientas y conocimientos prácticos que le permitirán mejorar la función de compras de cualquier organización en el contexto actual. Como base de conocimiento principal se estudiarán cuatro metodologías muy importantes, ampliamente extendidas en todos los sectores y tamaños de empresa y con eficacia probada:

- La gestión por categorías.
- La gestión de proyectos de compra.
- La gestión y desarrollo de relaciones con proveedores (SRM).
- La gestión del riesgo en la cadena de suministro.

Con ellas se dispondrá de unos procesos estructurados de identificación y explotación de oportunidades con las que generar valor; desde reducción de costes a desarrollo de negocio, pasando por reducción del riesgo o generación de innovación.

Adicionalmente, se mostrarán los pasos para transformar una organización de compras tradicional en una estratégica. Esta guía práctica ayudará a gestionar el cambio con éxito aplicando los conceptos aprendidos en el curso y teniendo en cuenta tanto al equipo de compras como al resto de la organización.

## La Educación On-line

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:



## Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también 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.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 7 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Los 7 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

## Este curso le permitirá saber y conocer:

---

- Por qué la función de compras debe ser considerada una función estratégica de la empresa.
- Las etapas para transformar progresivamente un departamento de compras tradicional en uno estratégico.
- Cómo definir un plan estratégico de compras para la organización.
- Cómo generar reducciones de coste sostenibles en el tiempo y medirlo.
- Cómo y cuándo desarrollar e implementar una gestión por categorías.
- Qué pasos hay que seguir para implementar con éxito una iniciativa o proyecto de compras y aplicar conceptos de gestión Agile.
- Cómo preparar una negociación como parte de un proyecto de compras.
- Cómo generar el máximo valor añadido colaborando con los proveedores con más potencial estratégico.
- Qué nos pueden aportar las diferentes herramientas de e-procurement y e-sourcing.
- Conceptos como TCO, RFP, Matriz de Kraljic, SRM, Agile Procurement o Hedging.
- Cómo crear un Cuadro de Mando y los KPI's que nos ayuden a la mejora continua y a comunicar nuestros resultados.
- Las principales herramientas de compras con ejemplos prácticos.
- Cómo identificar y mitigar los riesgos asociados a nuestra cadena de suministro.
- Cómo desarrollar relaciones estratégicas y de mejora continua e innovación con nuestros proveedores.

“ Descubra las metodologías y herramientas prácticas para generar el máximo valor añadido en su organización”

## Dirigido a:

---

Directores y/o Responsables de Compras y Aprovisionamientos, Category Managers, Gestores de Compras, Responsables de Operaciones y Logística, Directores Financieros y, en general, a todos aquellos directivos y profesionales que estén interesados en profundizar en las metodologías avanzadas de la gestión de compras.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. La evolución de la función de compras. ¿Qué puede conseguir compras para tu organización?

6 horas

Se habla de que vivimos en un entorno global VUCA que nos requiere ser cada vez más especializados, más competitivos, más resilientes, más innovadores y más rápidos. Y en este entorno la cadena de suministro va a ser, si cabe, cada vez más relevante; su gestión debe ser un pilar clave en la estrategia de las empresas y trabajar en ello una muy buena y gratificante oportunidad laboral.

- 1.1. Gestión estratégica de compras.
- 1.2. Evolución hacia el aporte de valor:
  - 1.2.1. Coste Total de Adquisición (TCO).
- 1.3. Gestión de la relación con proveedores.
- 1.4. Tipos de compras.
- 1.5. El plan estratégico de compras.
- 1.6. La política de compras.
- 1.7. El modelo de gestión avanzada de compras.

### MÓDULO 2. Gestión estratégica de categorías. Category Management

12 horas

Si queremos aportar valor y marcar la diferencia debemos trabajar en una estrategia alineada con la de la organización. Una metodología contrastada para definir, implementar y mejorar continuamente la estrategia es la Gestión por Categorías o Category Management.

- 2.1. Primeros pasos; proceso, condiciones iniciales necesarias y priorización.
- 2.2. Definición y planificación.
- 2.3. Análisis interno y externo:
  - 2.3.1. Análisis interno.
  - 2.3.2. Análisis externo.
  - 2.3.3. Análisis externo II. Modelo perceptivo del proveedor.
  - 2.3.4. Análisis externo III. Análisis de costes.
  - 2.3.5. Análisis DAFO.
- 2.4. Definición de la estrategia:

- 2.4.1. Matriz de Kraljic:
  - 2.4.1.1. Generación de opciones estratégicas en base a la matriz.
- 2.4.2. Selección de la estrategia.
- 2.5. Implementación de la estrategia.
- 2.6. Evaluación y mejora.

## MÓDULO 3. El proyecto de compras

6 horas

El Proyecto de Compras es una de las herramientas más efectivas para implementar nuestra estrategia y obtener resultados. El correcto uso de esta metodología nos permitirá conseguir los mejores resultados de manera eficiente y sostenible.

- 3.1. Los procesos de compras:
  - 3.1.1. Proceso administrativo: *Procurement to Pay*.
  - 3.1.2. Proceso táctico: el proyecto de compras. *Sourcing to Contract*.
  - 3.1.3. Proceso estratégico: gestión por categorías y SRM.
- 3.2. Las etapas del proyecto de compras:
  - 3.2.1. Preparación.
  - 3.2.2. Solicitud al proveedor RFI/RFP/RFQ.
  - 3.2.3. Evaluación de las propuestas y los proveedores.
  - 3.2.4. Negociación.
  - 3.2.5. Cierre.
  - 3.2.6. Otros proyectos de compra.
- 3.3. Mantenimiento y gestión de los proyectos de compras.
- 3.4. Mentalidad Agile para los proyectos de compras.
- 3.5. Actualización del modelo de gestión de compras avanzadas.

## MÓDULO 4. SRM: gestión y desarrollo de la relación con proveedores

8 horas

La metodología SRM (Supplier Relationship Management), una de las más avanzadas en compras, es una búsqueda conjunta –con toda la organización y los proveedores clave- y sistemática de valor añadido. Buscamos generar una oportunidad mutua para que ambas partes desarrollen su negocio.

- 4.1. Objetivos, requisitos previos y proceso SRM:
  - 4.1.1. Segmentación y selección del proveedor.

- 4.1.2. Establecer la colaboración y los objetivos.
- 4.1.3. Desarrollo del proyecto.
- 4.1.4. Evaluación y mejora.
- 4.2. Modelo global de relación con proveedores:**
  - 4.2.1. Modelo de relación con los proveedores ordinarios.
  - 4.2.2. Modelo de relación con los proveedores problemáticos.
  - 4.2.3. Modelo de relación con los proveedores críticos.
- 4.3. El SRM en el modelo de compras avanzadas.**

## MÓDULO 5. Herramientas de compras

**12** horas

Uno de los mensajes más importantes de este curso es que debemos manejar un equilibrio entre la estrategia y la táctica, entre planificar y obtener resultados, eso será lo que nos permita encontrar las mejores oportunidades y luego hacerlas realidad. Este módulo hace una recopilación de herramientas muy interesantes y útiles que nos van a permitir concretar e implementar de manera eficiente y con éxito nuestras estrategias.

- 5.1. Agrupación de volúmenes.
- 5.2. Re-ingeniería de valor.
- 5.3. Países de bajo coste.
- 5.4. Optimización de la demanda.
- 5.5. Cambio de proveedor.
- 5.6. Definición de especificaciones.
- 5.7. Las solicitudes a proveedores (RFI, RFP, RFQ):
  - 5.7.1. Estructura de una RFQ.
- 5.8. Negociación.
- 5.9. Cobertura de compras.
- 5.10. Digitalización de compras:
  - 5.10.1. e-Procurement.
  - 5.10.2. e-Sourcing.
- 5.11. Gestión del riesgo.
- 5.12. Actualización del modelo de gestión de compras avanzadas.

## MÓDULO 6. Transformar la función de compras

8 horas

La implantación de los enfoques, metodologías y herramientas aprendidas en este curso requieren de un proceso de transformación progresivo. El proceso de transformación es un ciclo de mejora continua en el que se trabaja la estrategia, los procesos y las personas; tanto el equipo de compras como el resto de la organización e incluso nosotros mismos.

### 6.1. Cómo iniciar el cambio:

- 6.1.1. Transformar la organización.
- 6.1.2. Gestión personal.

### 6.2. Análisis interno y estrategia:

- 6.2.1. Auditoría de compras.
- 6.2.2. Estrategia y necesidades del negocio.
- 6.2.3. Estrategia de compras y hoja de ruta.

### 6.3. Personas.

### 6.4. Proyectos.

### 6.5. Procesos, métodos y organización:

- 6.5.1. Revisión de procesos, sistemas y metodologías.
- 6.5.2. Organización.

### 6.6. Gestión de los clientes internos.

### 6.7. La transformación en el modelo de gestión de compras avanzadas.

## MÓDULO 7. KPIS: medir, maximizar y comunicar el rendimiento

8 horas

Una vez definida nuestra estrategia, nuestro plan y nuestros objetivos, es clave identificar y calcular los indicadores adecuados para cuantificar el efecto de nuestro plan de acción, y que nos ayudarán a comunicar nuestra aportación y nuestros resultados de una manera creíble y clara.

### 7.1. Indicadores de compras:

- 7.1.1. Indicadores de gasto.
- 7.1.2. Indicadores de costes.
- 7.1.3. Indicadores de liquidez.
- 7.1.4. Indicadores de eficiencia.
- 7.1.5. Indicadores de calidad y servicio.
- 7.1.6. Indicadores de aportación de valor y gestión del riesgo.
- 7.1.7. Indicadores externos.

### 7.2. El modelo completo de compras avanzadas.

## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



### Santiago Saiz

Ingeniero Superior Industrial. Experto en Compras y Cadena de Suministro.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en compras, aprovisionamientos y logística, estrategia, planificación, proyectos, Category Management, SRM, gestión del riesgo y mejora continua, habiendo realizado con éxito varios procesos de transformación de compras.

Compagina su actividad profesional con la docencia como formador en compras estratégicas y gestión por categorías.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS**.

