



Curso Online de Herramientas avanzadas para la Gestión Estratégica de Compras

Para conocer la metodología AHP aplicada a la selección de proveedores y la Matriz de Kraljic.

Contiene plantillas
Excel para llevar a
cabo el análisis AHP y
construir la Matriz de
Kraljic.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


**MANAGER
BUSINESS
SCHOOL**

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

Este curso describe en profundidad y de forma totalmente práctica dos herramientas fundamentales para aquellos departamentos de compras que gestionan su actividad de forma estratégica ya que facilitan algunas de las situaciones más problemáticas a las que se enfrentan:

- La necesidad de tener que tomar decisiones entre varias alternativas teniendo en cuenta numerosos criterios de selección como, por ejemplo, a la hora de seleccionar proveedores, realizar la compra de un determinado producto o servicio, etc.
- La necesidad de establecer la mejor estrategia con cada uno de los proveedores con el fin de optimizar la función de compras.

La toma de decisiones es un acto cotidiano para el ser humano, y cuando se realiza mediante la comparación de dos alternativas, valorando pros y contras de cada una, nuestro cerebro es capaz de decidir de forma bastante certera. La situación se complica cuando tenemos más de dos alternativas y numerosos criterios de evaluación para decidir cuál sería la mejor opción; en este caso, la elección es mucho más difícil y, dependiendo de los elementos a evaluar, prácticamente imposible.

La toma de decisiones multicriterio basada en el modelo jerárquico (AHP) es una herramienta diseñada precisamente para solucionar estas situaciones complejas.

Por otro lado, en el contexto actual, el área de compras ha de entenderse como un área clave y estratégica para el éxito de una empresa, dado el tremendo impacto que tiene en la cuenta de resultados y que justifica la necesidad de realizar una gestión estratégica de las compras. La Matriz de Kraljic es la herramienta más conocida para ayudar a definir esa gestión estratégica al permitir a las empresas, mediante la clasificación de los productos y/o servicios adquiridos, definir relaciones estratégicas con los distintos proveedores que mejoren la eficacia y eficiencia del departamento y, por tanto, de la organización.

Herramientas avanzadas para la Gestión Estratégica de Compras

Objetivos del curso:

- Dar a conocer en qué consiste la toma de decisiones multicriterio y cómo aplicarla al proceso de compras.
- Describir de manera totalmente práctica cómo se desarrollan paso a paso las etapas del modelo jerárquico (AHP) mediante el uso de la hoja de cálculo Excel que automatiza el proceso.
- Conocer los principios clave en los que se basa el análisis jerárquico de procesos, así como las principales ventajas de su utilización.
- Describir de forma práctica cómo se construye la Matriz de Kraljic para la categorización de los proveedores y cómo se interpreta para optar por las estrategias de compras más beneficiosas para la empresa.
- Destacar los principales beneficios que proporciona la Matriz de Kraljic a las organizaciones que buscan optimizar su cadena de suministro y mejorar la eficiencia en la adquisición de bienes y servicios.
- Profundizar en la evaluación del riesgo de proveedores a través del uso de la Matriz de Kraljic.

“ Conozca las claves para una gestión de compras con éxito: dominando el análisis multicriterio AHP y la Matriz de Kraljic”

Dirigido a:

Directores y responsables de los Departamentos de Compras, Operaciones y Finanzas, así como a todas aquellas personas involucradas en la política de compras de la empresa que quieran ampliar o profundizar su conocimiento en herramientas avanzadas aplicadas a su gestión.

Herramientas avanzadas para la Gestión Estratégica de Compras

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 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

2 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.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Análisis multicriterio: método AHP (Analytic Hierarchy Process)

15 horas

Una toma de decisiones estratégica implica evaluar y comparar alternativas en base a unos criterios de evaluación y ser capaces de seleccionar aquella que resulte más beneficiosa para la empresa. La situación se complica cuando esa toma de decisiones tiene que realizarse entre numerosas alternativas debiendo, además, que tener en consideración numerosos criterios o aspectos que diferencian cada una de ellas.

En este contexto se hace necesaria la ayuda de una herramienta objetiva, robusta y totalmente validada como es el Método del Análisis Jerárquico de Procesos (AHP, por sus siglas en inglés) que facilita el proceso de toma de decisiones.

1.1. Introducción.

1.2. El método AHP.

1.3. Principios del AHP:

- 1.3.1. Descomposición jerárquica.
- 1.3.2. Comparaciones *Pair-Wise*.
- 1.3.3. Matrices de comparación.
- 1.3.4. Consistencia.
- 1.3.5. Normalización y cálculo de pesos relativos.
- 1.3.6. Aplicabilidad a diferentes contextos.
- 1.3.7. Transparencia y claridad.

1.4. Ventajas del AHP.

1.5. Aplicación del AHP al proceso de selección de proveedores:

- 1.5.1. Método directo:
 - 1.5.1.1. Matriz de comparación.
 - 1.5.1.2. Matriz de normalización.
 - 1.5.1.3. Vector de prioridad o de pesos.
 - 1.5.1.4. Verificación de la consistencia.
 - 1.5.1.5. Asignación de calificaciones.
 - 1.5.1.6. Normalización de las puntuaciones: sentido y magnitud.
 - 1.5.1.7. Selección de la mejor alternativa.
- 1.5.2. Método por fases.

1.6. Limitaciones del modelo AHP.

MÓDULO 2. Compras estratégicas y la Matriz de Kraljic: optimizando la gestión de suministros en las organizaciones

15 horas

En un mundo empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la gestión eficaz de las compras se ha convertido en un elemento crucial para el éxito de las organizaciones. Su gestión estratégica implica un enfoque proactivo para la adquisición de bienes y servicios que maximice el valor de la cadena de suministro y ayude a la empresa a mantener la competitividad.

En este contexto, la Matriz de Kraljic por su potencia y, a la vez, por su sencillez se ha destacado como una herramienta clave para definir las estrategias que resulten más beneficiosas para la empresa.

2.1. Introducción.

2.2. Beneficios del uso de la matriz de Kraljic.

2.3. Construcción de la matriz de Kraljic:

2.3.1. Fases del modelo Kraljic.

2.3.2. Elaboración de la matriz de Kraljic.

2.4. Interpretación de la matriz de Kraljic:

2.4.1. Clasificación de los productos y servicios:

2.4.1.1. Productos y servicios estratégicos.

2.4.1.2. Productos y servicios “cuello de botella”.

2.4.1.3. Productos y servicios apalancados.

2.4.1.4. Productos y servicios rutinarios.

2.4.2. Enfoque de las acciones a tomar.

2.4.3. Ejemplos de acciones estratégicas:

2.4.3.1. Estrategia: cambio de categoría mediante diversificación de proveedores.

2.4.3.2. Estrategia: transformación mediante el desarrollo de capacidades internas.

2.4.3.3. Estrategia: realización de compras colaborativas. Asociación con el proveedor.

2.5. Aplicación informática para la construcción de la matriz de Kraljic:

2.5.1. Cálculo del valor en el eje vertical (y) de la matriz de Kraljic. Impacto financiero.

2.5.2. Cálculo del valor en el eje horizontal (x) de la matriz de Kraljic. Complejidad de la cadena de suministro.

Herramientas avanzadas para la Gestión Estratégica de Compras

Autor



José Luis Delgado

Licenciado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos. Ingeniero de Industrias Alimentarias. Máster en Gestión de Industrias Agroalimentarias. Auditor de Calidad certificado por la EOQ (European Organization for Quality). Máster en Calidad Total y Excelencia Empresarial, ha sido Responsable de Calidad y Atención al Cliente de LIDL España.

Actualmente es Director de Proyectos en ACE-IGS.

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.

