

PROGRAMA EXECUTIVE COMPRAS ADVANCE



INDUING



PROGRAMA EXECUTIVE COMPRAS ADVANCE

PROGRAMA ESPECIALIZADO PARA COMPRADORES DE EMPRESAS INDUSTRIALES

La competitividad de cualquier empresa pasa inexorablemente por contar con una gestión de compras profesional, desarrollando un modelo de relación con nuestros proveedores que nos permita diferenciarnos de nuestra competencia.

Comprar bien no significa sólo comprar al mejor precio, sino tener en cuenta el resto de los procesos de nuestra compañía, contribuyendo desde el Departamento de Compras al logro de los objetivos generales.

Con esta formación actualizarás tus conocimientos, recibirás consejos de profesionales de grandes compañías, intercambiarás experiencias con compradores de otras empresas industriales... con lo que obtendrás una visión estratégica para no quedarse sólo en “comprar producto” sino en “comprar valor” para tu compañía.

Esta formación de alta calidad, ajustada en contenidos y tiempo, está especializada para aquellos compradores que desempeñan su labor en exigentes entornos de producción industrial, que están abiertos a contrastar su experiencia con otros profesionales y que buscan ampliar su perímetro de gestión, afianzar sus criterios y ser tenidos en cuenta en las decisiones estratégicas de su compañía.

NORMATIVA ACADÉMICA

- **DURACIÓN:** 72 Hrs. (18 Jornadas de 4 Horas)
- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHAS:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** Curso Completo 1.600 € / Precio por Módulo 250 €
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participante



INFORMACIÓN

QUÉ NOS DIFERENCIA

- Es la única formación de Compras en la que todos los asistentes son trabajadores en activo de empresas industriales.
- Los profesores, salvo los de materia legal, trabajan actualmente en empresas industriales de referencia
- Los contenidos y duraciones de cada materia están ajustados a las cuestiones prácticas.

OBJETIVOS

- Desarrollar la competencias necesarias sobre cómo debemos comprar en un entorno competitivo.
- Dotar a los profesionales de una visión estratégica que les permita obtener un criterio propio para desarrollar la Cadena de Valor de su compañía.
- Contrastar experiencias, buenas prácticas y presentar herramientas de análisis específicas.
- Generar contactos entre profesionales de Compras.

METODOLOGÍA

- La formación se desarrolla mediante videoconferencia a través del Aula Virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposiciones teórico-prácticas fundamentadas en la experiencia diaria de los profesionales, con quien los asistentes van a poder ir comentando sus cuestiones, reflexiones y compartiendo sus experiencias.
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos.

DESTINATARIOS

- Directores, Responsables o Técnicos de Compras, Aprovisionamiento y Supply Chain de Empresas Industriales.
- Ingenieros en gestión de proyectos que necesiten formarse en Compras.

PROGRAMA

MÓD 1. COMPRAS COMO FUNCIÓN ESTRATÉGICA	8 Hrs.
MÓD 2. CULTURA LEAN EN LAS COMPRAS	8 Hrs.
MÓD 3. ASEGURAMIENTO DE LA CALIDADDE PROVEEDORES	8 Hrs.
MÓD 4. DIGITALIZACIÓN DE LAS COMPRAS	8 Hrs.
MÓD 5. ASPECTOS LEGALES DE LAS COMPRAS Y LA EXTERNALIZACIÓN	4 hrs
MÓD 6. COMPRA VERDE COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD	4 hrs
MÓD 7. RIESGOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	8 Hrs.
MÓD 8. COLABORACIÓN CON PROVEEDORES	8 Hrs.
MÓD 9. ANÁLISIS DE COSTES	8 Hrs.
MÓD 10. CÓMO NEGOCIAR CON PROVEEDORES	8 Hrs.

MÓDULO 1 // 8 Hrs.

COMPRAS COMO FUNCIÓN ESTRATÉGICA

“Entender el papel de un Departamento de Compras como garante de la actividad de la compañía”

PROGRAMA

- **La madurez estratégica:** Diseño y ejecución del Plan Estratégico de Compras.
- **La Excelencia operativa:**
 - Alcance y funciones de la Dirección de Compras
 - Objetivos de Compras
 - Procesos de Compras
- **La madurez organizativa:** Cómo evaluar en qué fase de progreso se encuentra nuestra Dirección de Compras.

PONENTE



JOSÉ MANUEL ARMOLEA VÁZQUEZ **GET Procurement Manager SIEMENS GAMESA**

Profesional con 20 años de experiencia en Compras, práctico, visionario, con habilidades gerenciales y enfoque estratégico en cadena de valor.

Ha ejercido su labor en varias empresas y puestos dentro del grupo aeronáutico ITP y posteriormente colaboró en el diseño y puesta a punto de la supply chain de Haizea Wind Group.

MÓDULO 2 // 8 Hrs.

CULTURA LEAN EN LAS COMPRAS

“La importancia de la Cultura Lean en la eliminación de las tareas que no aportan valor para aumentar la productividad ”

PROGRAMA

- Introducción a la Filosofía Lean Six Sigma.
- Cambio de Paradigma.
- Conceptos Básicos Lean para procesos transaccionales - Lean Office
 - 7 Wastes:
 - Sobreproducción
 - Transporte
 - Inventario
 - Esperas
 - Sobreproceso
 - Retrabajos
 - Movimiento
 - 5S
 - Mapeo de Procesos.
 - Principales áreas de mejora en procesos transaccionales.
- Ejercicio de Aplicación de los Conceptos.

PONENTE



CLAUDIA PAULINA LEGOFF CISNEROS
Manufacturing Quality and Continuous Improvement Director – EMEA Otis Elevator

Ingeniero Ingeniero Superior Industrial con un MBA por ESADE Business School y certificación Black Belt. Ha trabajado en Mejora Continua para Lear Corporation (sector automoción) para 17 plantas de Europa y Africa, y Anteriormente ejerció como consultora para la optimización de procesos para empresas industriales y de servicios. Además, fue Responsable de Operaciones dentro del Grupo Total administrando 17 centros de producción de lubricantes.

MÓDULO 3 // 8 Hrs.

ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE PROVEEDORES

“Cómo desarrollar cadenas de suministros locales con visión de calidad y coste total.”

PROGRAMA

- Identificar a los mejores proveedores disponibles y supervisar su desempeño
- Evaluación de necesidades, definición de requisitos, especificaciones.
- Investigación de proveedores y solicitudes de propuesta
- Evaluación de propuestas, visitas y auditorías
- Costes de no calidad
- Herramientas básicas de calidad aplicables y exigibles a los proveedores.
- Controles de proceso
- Análisis y resolución de problemas

PONENTE



JAVIER DEL CAMPO ÁLVAREZ

Responsable del Área de Calidad de Compras de Material Directo SEG Automotive (Robert Bosch España Fábrica Treto)

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Oviedo,

Anteriormente responsable durante 5 años del área de Ingeniería, Mantenimiento de Instalaciones y Oficina Técnica para nuevos lanzamientos y modificaciones en SEG Automotive, Spain, S.A.U.

Previamente responsable durante 5 años de producción de estatores y rotores. Además, fue responsable de Calidad de Fabricación y Clientes de Robert Bosch España Fábrica Treto, S.A.U. durante 13 años.

MÓDULO 4 // 8 Hrs.

DIGITALIZACIÓN DE LAS COMPRAS

“Como afrontar la digitalización de los procesos de compras”

PROGRAMA

Procesos Digitales:

El mapa de procesos: end to end

- Necesidades para empezar un proyecto de transformación digital
- Detalle por proceso (De la teoría a la práctica)
- El portal del proveedor
- SRM: Control de la base de proveedores
- S2C: De la negociación al contrato
- P2P: Pedidos, recepciones y facturas
- Reporting: Qué medir
- Caso práctico: ¿Qué le pasa a mi empresa? ¿Mejoraría con la digitalización?

PONENTE



JOSÉ DEL POZO

Director Desarrollo de Negocio y Miembro del Comité de Dirección FULLSTEP

Profesional con 25 años de trayectoria en el desarrollo e implantación de soluciones tecnológicas para la digitalización, automatización y control end-to-end de la función de compras y aprovisionamiento.

Ha dirigido innumerables proyectos en la reorganización y digitalización de compras en diversos sectores como automoción, servicios, retail, farmacia, alimentación, telecomunicaciones, tanto en definir la solución como en la ejecución de los proyectos de implantación siendo uno de los profesionales españoles de referencia en su sector.

MÓDULO 5 // 4 Hrs.

ASPECTOS LEGALES DE LAS COMPRAS Y LA EXTERNALIZACIÓN

“La confianza en el acuerdo con nuestro proveedor culmina con su ratificación por escrito”

PROGRAMA

- Los acuerdos de confidencialidad. El marco común de confort.
- Cláusulas de no competencia. El problema de la regulación antitrust.
- Cláusulas de protección de la propiedad intelectual.
- El contrato de suministro. Naturaleza y diferencias con otras figuras contractuales.
- El supuesto de la denominada cláusula back-to-back o la trasposición literal del contrato del cliente al subcontratista.
- La responsabilidad del Subcontratista. Limitación de la responsabilidad, liquidated damages, seguros y avales.
- Cláusulas de jurisdicción y ley aplicable. Ejecución de laudos y adopción de medidas cautelares.

PONENTE



DAVID SÁNCHEZ GARCÍA **Responsable del Área Legal LOINTEK**

Presta soporte legal a todas las áreas de la empresa. Entre otras cuestiones, ocupa el cargo de Contract Manager y se encarga de la redacción y negociación de contratos y CCGG con proveedores y clientes, asistencia legal al Project Manager, con seguimiento de los proyectos (ampliaciones, novaciones, change orders, liquidación de contratos, liquidated damages...).

Cuenta con experiencia en Ley de Protección de datos; Compliance; Dirección letrada de litigios; Gestión de despachos externos; Gestión legal de filiales.

MÓDULO 6 // 4 Hrs.

COMPRA VERDE COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD

“Identificar los criterios de Compra Verde para cumplir y hacer cumplir las exigencias medioambientales de nuestra cadena de suministro”.

PROGRAMA

- Concepto de Compra Verde.
- Ecoetiquetas Tipo 1. Ecolabel de la UE.
- Cómo encontrar requisitos para conseguir la Ecolabel de la UE para productos y servicios. Aplicabilidad para la Compra Verde.
- Ecoetiquetas Tipo III. Declaraciones Ambientales de Producto.
- Cómo encontrar Reglas de Categoría de Producto y Declaraciones Ambientales de Producto. Aprender a interpretarlas. Aplicabilidad para la Compra Verde.
- Criterios para la selección de los productos y servicios prioritarios a los que aplicar criterios de compra verde
- Concepto del Coste del Ciclo de Vida.
- La Huella de Carbono, la Huella Ambiental de la Unión Europea y el pasaporte digital ambiental.
- Ejemplos de criterios ambientales a aplicar para productos y servicios.
- Errores habituales en la introducción de criterios de Compra Verde

PONENTE



JOSÉ LUIS CANGA CABAÑES **Director Técnico de ABALEO**

Ingeniero Forestal y MBA por la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica de Catalunya y Uniactiva. Profesional de referencia en España en Análisis de Ciclo de Vida (ACV), Declaración y verificación Ambiental de Producto (DAP), Huella Ambiental de la Unión Europea, Huella de Carbono, Huella Hídrica, Ecoetiquetado, Economía Circular, Estudios de Impacto Ambiental, Autorizaciones Ambientales Integradas, Análisis de Riesgos Ambientales, Ha desarrollado trabajos para empresas líderes como: Alcampo, Euromadi, Grupo Soledad, Uvesa, Siderurgica Balboa, Navantia, Sacyr, Molecor, Grupo Samca, Grupo Draxton, Pinturas Benicarlo, Grupo Celsa, Megasa, Clarins, Grupo Auchan, Aitex, Grupo Schneider, Sgs Tecnos, etc.

MÓDULO 7 // 8 Hrs.

RIESGOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

“Una Buena Negociación es aquella que prevé los distintos escenarios de un posible incumplimiento”

PROGRAMA

- Recomendaciones desde tu RFQ a la prestación del servicio o entrega del producto
- Obligaciones de vendedor y comprador.
- Los contratos de suministro.
- Otras formas probatorias del acuerdo de Compra.
- La gestión del riesgo en los contratos de suministro ante incumplimientos en:
 - los plazos de entrega
 - la conformidad de la mercancía
 - la documentación asociada a la entrega
 - la propiedad industrial/intelectual
- El origen de la mercancía y los derechos antidumping
- Análisis del riesgo derivado de un Incoterm mal negociado.
- Mercados internacionales, acuerdos comerciales y legislaciones
- Consejos sobre cláusulas en tus Contratos.
- Estrategias ante el incumplimiento.

PONENTE



VALLE Gª DE NOVALES

**Abogada Socia-Directora VG/N García de Novales
Asesoría Jurídica para Comercio Exterior**

Abogada en ejercicio desde 1990, es una de las mayores especialistas españolas en asesoramiento jurídico en materia de comercio exterior.

Miembro de la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil Internacional de la Cámara de Comercio Internacional de París, Asesora a empresas privadas españolas y extranjeras. A ejercido de representante por España en la revisión de los nuevos Incoterms 2020.

MÓDULO 8 // 8 Hrs.

COLABORACIÓN CON PROVEEDORES

“El proveedor puede dar mucho más, cómo crear una Cultura de Colaborar y Trabajar juntos.”

PROGRAMA

- La cultura de colaboración en un departamento de compras.
- Cómo trabaja una organización cross funcional.
- Coste Total versus Precio del material.
- Tipo de proveedores por familia de compras.
- Evaluación del riesgo en proveedores.
- Cómo elegir proveedores en el nuevo entorno del mercado de riesgos.

PONENTE



AINHOA MARCOS UZTARROZ
Global Category Manager – Flat Glass
BSH Group

Ainhoa es licenciada en Ciencias Empresariales y cuenta con una experiencia de más de 20 años en el grupo multinacional BSH Home Appliances Group.

Destacamos de ella su experiencia transversal desempeñando funciones en IT, Responsable del Control Financiero hasta llegar a Responsable Global de Compra de Cristal Templado del Grupo BSH.

MÓDULO 9 // 8 Hrs.

ANÁLISIS DE COSTES

“Saber calcular los costes nos ayuda en la toma de decisiones y a negociar con proveedores”

PROGRAMA

- Introducción al Coste
- Identificación del Coste
- Imputación el Coste
- Costes Directos - Indirectos
- Costes Fijos -Variables
- Costes en la Cadena de Valor
- Full costing y direct costing
- Métodos para repartir costes indirectos
- Métodos orgánicos
 - Imputación por funciones
 - Imputación por secciones
- Métodos inorgánicos
 - Imputación global
 - Imputación por concepto de coste
- Coste por Pedidos
- Costes por órdenes de Fabricación
- Presupuestos de costes indirectos
- Activity Based Costing
 - Modelo por secciones
 - Costes de las Secciones Auxiliares
- Presupuestación y Análisis de desviaciones
- Componentes del presupuesto
 - Presupuesto Operativo vs Financiero
- Desviaciones
- Modelo de Costes Estándar
 - Desviaciones

PONENTE



JESÚS MARTÍNEZ GUILLÉN

**Director of Finance at FMG Friction Materials Group
ZF-TRW Group**

Abogado. Economista. Doctor en Ciencias Empresariales. Ha sido analista de Riesgos en Commerzbank y Controller en Valeo Distribución. Director Financiero en ZF España y Director de Estudios Revisión Operativa, Fiscalidad y Activos Fijos en Vodafone España. Es autor de “Contabilidad comparada en la UE”, “Contabilidad y Fiscalidad” y “Fundamentos de Administración y Gestión”

MÓDULO 10 // 8 Hrs.

CÓMO NEGOCIAR CON PROVEEDORES

“Un Comprador ante todo debe ser un Buen Negociador.”

PROGRAMA

- **Situación Actual en la Negociación entre Empresas.**
Metodologías utilizadas y factores que afectan a la negociación.
- **Presentación de las Metodologías Actuales.**
- **Aspectos Psicológicos de la Negociación.**
Concepto "*Mesa y Balcón*". Conceptos operativos a tener en cuenta en toda negociación.
- **Método Harvard.**
Presentación del modelo de 7 elementos. Análisis en detalle de los pasos clave intereses, opciones y MAPAN, criterios, y alternativas. Toolkit para negociar con método harvard. Limitaciones prácticas.
- **Metodología "*Start with No*".**
Cómo salvan las objeciones los vendedores. Repaso de las reglas del método y discusión de cómo contrarrestarlas desde un punto de vista de compras.
- **Metodología del Kremlin.**
Definición de negociaciones duras. postulados de la escuela de negociación del kremlin. Hoja de ruta para negociaciones duras.

PONENTE



MARTÍN MARTÍNEZ RUPÉREZ **Director General en España de EPSA Groupe**

Consultor de más de 15 años de experiencia, actualmente Director General en España de la multinacional EPSA Groupe. El Sr. Martín Martínez ha liderado planes de reducción de costes sobre compras indirectas y transformaciones de departamentos de compras para empresas líderes en España.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: formacion@induing.com

www.induing.com