

Compras: Mejora de Procesos de Abastecimiento y Reducción de Costos



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435

Compras: Mejora de Procesos de Abastecimiento y Reducción de Costos



Objetivo

El participante será capaz de:

- Dar importancia a la planeación en la gestión de compras para asegurar el logro de los objetivos de la empresa.
- Mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos de compra de la empresa.
- Negociar mejores beneficios y condiciones al comprar.
- Maximizar el potencial de negocio, identificando oportunidades en la cadena de valor.
- Segmentar las compras para optimizar recursos y maximizar el valor para la empresa.
- Mantenerse a la vanguardia en los métodos que ofrecen ventajas competitivas al comprar.

Duración

16 horas.

Estrategia de abasto y medición de los resultados de compras

- Abasto Estratégico, Cadena de Valor y Supply Chain Management.
- Las estrategias genéricas y su relación con compras y abastecimientos.
- Diagnostico de entrada:
 - Fortalezas y debilidades de la gestión de compras.
 - Oportunidades y amenazas, internas de la empresa y externas del mercado.
- Matriz de priorización en la compra alineada a la estrategia de la empresa.
- Análisis de valor en el proceso de compra y optimización del abastecimiento.
- Perspectivas de evaluación en compras: KPI's (Key Performance Indicators).
- Cuadrante Estratégico del Abasto (Insumos a la Medida – Insumos de Bajo Valor – Insumos por Agrupamiento – Insumos Estratégicos).
- Comunicación integral y continua entre la organización de Compras y los usuarios finales.

La compra y sus procesos

- Procesos de Compra: Estándar, Acelerado y de Renegociación.
 - ◆ Definición de los miembros de equipo y planificación del tiempo.
 - ◆ Recopilación de datos y cuestionarios.
 - ◆ Costo de productos o servicios y benchmarking.
 - ◆ Análisis del productos y análisis del mercado de proveedores.
 - ◆ Desarrollo de estrategia y especificaciones.
 - ◆ Negociaciones de oferta y cálculo del potencial de ahorros.
- Uso de una estructura de mejora de utilidades para generar ideas sobre reducción de costos.
- El plan de compras y abastecimiento.
- Ejercicio práctico y taller de aplicación.

Eficiencia y efectividad en los procesos de compra de la empresa

- Especificaciones de compra y planeación del suministro.
- Conocimiento de políticas internas, condiciones de negociación y perfil del proveedor.
- Evaluación y selección de las propuestas y cotizaciones de los proveedores.
- Preparación y gestión de contratos.
- Ética en la función de compras: principios, control y transparencia.
- Procesos de calidad y productividad en el área de compras: Six Sigma, ISO 9001.
- El control interno y la gestión de compras: nuevas técnicas de seguridad y eficiencia
- Medición y evaluación del desempeño.

Negociación de compra de insumos a la medida

- Participación temprana de Compras en el diseño de procesos y de productos.
- Innovación conjunta para identificar insumos viables y evitar dependencia de una fuente.
- Compra de insumos a grupos de proveedores conforme a prototipo.
- Traslado a otros cuadrantes para optimizar el uso de recursos.

Negociación de compra de insumos de bajo valor

- Manejo de catálogos electrónicos.
- Prácticas de sourcing en internet.
- Técnicas outsourcing para subcontratar compras no prioritarias.

Negociación de compra de insumos por agrupamiento

- Subastas directas por internet.
- Subastas inversas por internet.
- Técnicas outsourcing para agregar empresas, generar más volumen y negociar mejor.

Negociación de compra de insumos estratégicos

- Certificación de proveedores y alianzas estratégicas.
- Análisis cost-driver para mejorar eficiencia y determinar márgenes competitivos.
- Técnicas de “libro abierto” con proveedores estratégicos.

Información General



Logística:

- Inicio: martes 15 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 4 sesiones semanales en martes, de 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Inversión:

- Precio: \$8,250*
- Descuentos por grupos (aplican para cursos del mismo valor):

2 x 1½ personas*

3x2 personas*

*Precios + IVA

- Meses sin Intereses con tarjetas participantes.

Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsal Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedia
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios