

Organiza:



CURSO AVANZADO DE GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO: TECNOLOGÍA EN LA CADENA DE SUMINISTRO

MODALIDAD AULA VIRTUAL



INICIO
19 de Octubre 2022

Índice

- CALENDARIO
- PRESENTACIÓN DEL CURSO
- OBJETIVOS
- DIRIGIDO A
- METODOLOGÍA
- PROGRAMA
- EQUIPO DOCENTE
- ALGUNOS PROFESIONALES QUE SE HAN FORMADO CON NOSOTROS
- TESTIMONIOS
- INFORMACIÓN

➔ Calendario

OCTUBRE 2022						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

NOVIEMBRE 2022						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

DICIEMBRE 2022						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

ENERO 2023						
L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

FEBRERO 2023						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

MARZO 2023						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Días: Miércoles

Horario: 17:30 – 20:00

Lugar: Aula Virtual ITCL

Modulo	Descripción	Ponente	Horas
Módulo I	La gestión de las compras y aprovisionamientos	Rubén de la Peña	2,5
Módulo II	Especificaciones de las compras	Javier Cabrerizo	2,5
Módulo III	Gestión de Stocks	Iñaki Gutiérrez	2,5
Módulo IV	Tecnologías habilitadoras 4.0 aplicadas a compras, aprovisionamiento y logística	Rubén Ramírez	2,5
Módulo IV	Importancia geopolítica de la Industria 4.0. Estado actual y perspectivas	Rubén Ramírez	2,5
Presentación del Supuesto Práctico		Rubén de la Peña	2,5
Módulo V	Previsión, presupuestos y planificación	Iñaki Gutiérrez	2,5
Módulo VI	Búsqueda, evaluación y gestión de proveedores. Auditoría externa de compras	Miguel Córdoba	2,5
Módulo VII	Ofertas, precios y costes	Rubén de la Peña	2,5
Módulo VIII	Almacenes y logística	Iñaki Gutiérrez	2,5
Tutoría de adaptación del caso a mi empresa		Rubén de la Peña	2,5
Módulo IX	Negociación en las compras	Javier Cabrerizo	2,5
Módulo X	Riesgos derivados de los mercados de compra	Rubén de la Peña	2,5
Módulo XI	Compras sostenibles: recircularidad	Rubén de la Peña	2,5
Módulo XII	Contratos y normativa. Auditoría interna de compras	Miguel Córdoba	2,5
Tutoría de la implantación del supuesto práctico en mi empresa		Rubén de la Peña	2,5
Módulo XIII	Identificación y evaluación de fuentes internacionales de suministro	Rubén de la Peña	2,5
Módulo XIV	Medición del estado de madurez de mi proceso de compras y aprovisionamiento	Rubén Ramírez	2,5
Exposición del caso. Clausura del curso		Rubén de la Peña	3

➤ Presentación del curso

Actualmente el desarrollo estratégico y la mejora de la rentabilidad de las empresas, pasan por la **implementación de las nuevas tecnologías** en todos los departamentos. En el de compras y aprovisionamiento es una realidad consolidada, pero hoy en día se necesita una **coordinación técnica con los demás departamentos**, puesto que hablamos de un modelo transversal en la gestión de las organizaciones.

Además la función de compras-aprovisionamiento debe ser contemplada desde un **punto de vista estratégico** para la empresa, ya que debe detectar las necesidades de materias primas, equipos, productos y servicios de todos los departamentos.

Debe buscar, evaluar, seleccionar e integrar a los mejores proveedores, e implantar y aplicar los procedimientos de compra, de manera que se asegure el suministro de los productos y servicios, en las mejores condiciones en lo que se refiere a plazos, calidad, precios y condiciones financieras, tanto a su cliente externo como al interno.



Objetivos

- 1** Diseño de estrategias y políticas de compras que permitan incrementar la competitividad de la empresa, basado todo ello en un estudio de técnicas, herramientas, metodologías y tecnologías vinculadas con los principios de gestión integral de la cadena de suministro.
- 2** Realizar estudios de mercado para identificar a los proveedores, e integrarlos en la cadena de valor de la empresa.
- 3** Analizar las opciones de compra, presupuestos y ofertas
- 4** Identificar los elementos de coste y el coste total de adquisición.
- 5** Analizar los contratos para disminuir los riesgos, detectando y gestionando los riesgos inherentes a las compras.
- 6** Optimizar la gestión de las compras y el aprovisionamiento mediante la aplicación de tecnologías.

➤ Dirigido a

Titulados, ingenieros y profesionales en general que quieran capacitarse en obtener una visión global de la gestión de compras, así como de las aplicaciones de los avances tecnológicos en un entorno industrial.

Directores y/o Técnicos de los Departamentos de Compras, Aprovisionamiento, Operaciones Industriales y Logística.



AULA VIRTUAL



La metodología de formación del curso avanzado se desarrolla mediante la modalidad de **aula virtual** a través de una plataforma online la cual permite una conexión síncrona y bidireccional entre los profesores y alumnos. Esta plataforma permite en todo momento la **libre intervención e interacción con el docente y los compañeros del aula** para plantear cuestiones de interés, resolver las dudas, participar en los debates y realizar los casos prácticos. En cada sesión, los docentes desarrollarán los contenidos de cada tema, proporcionarán feedback en los casos propuestos y evaluarán interactuando con los alumnos el avance y cumplimiento de objetivos de cada módulo. Asimismo, estimularán la participación, el trabajo en equipo y el **intercambio de experiencias** como motor del aprendizaje, con objeto de dotar al curso de una orientación eminentemente práctica, de tal forma que el curso sea un lugar de ensayo para enfrentar situaciones reales bajo la constante dirección de los ponentes.

CASOS PRÁCTICOS



Los alumnos deberán realizar un supuesto práctico planteado por el director del programa y adaptarlo a su propia empresa con el fin de concretar los contenidos del curso y conseguir un aprendizaje práctico. A la finalización del curso se realizará la exposición presencial de los supuestos prácticos de todos los alumnos.

PLATAFORMA DE DOCUMENTACIÓN



La formación será apoyada con una plataforma de documentación de ITCL en la que los alumnos podrán consultar y descargarse el material del curso, realizar actividades propuestas por el tutor, casos prácticos, lecturas recomendadas y demás artículos de interés.

Programa

MODULO I – LA GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS (2,5 h)

- Las compras en las empresas.
- El papel estratégico de las compras en la empresa.
- Procesos, funciones y objetivos.
- Concepto de cadena de valor.
- La ética en compras.

MODULO II – ESPECIFICACIONES DE LAS COMPRAS (2,5 h)

- Especificaciones de los elementos a comprar.
- Diseño y desarrollo de productos.
- El contenido de las especificaciones.
- Clasificación y codificación.
- Racionalización de las necesidades.

MODULO III – GESTIÓN DE STOCKS (2,5 h)

- Objetivos y funciones de los stocks.
- El control de los stocks.
- Costes de los stocks.
- Sistemas de recopio y cálculo de stocks.
- Minimización de la inversión en stocks.

Programa

MODULO IV – TECNOLOGÍAS HABILITADORAS 4.0 APLICADAS A COMPRAS, APROVISIONAMIENTO Y LOGÍSTICA (5 h)

- Conceptos básicos para no perderse en la Industria 4.0
- Cuáles son las tecnologías habilitadoras que conforman la I 4.0- Definición y ejemplos.
 - IOT y IIOT
 - Sistemas ciberfísicos.
 - Big Data, Data Analytics y Data Mining
 - Cloud Computing
 - Realidad Aumentada
 - Ciberseguridad
 - Fabricación Aditiva
 - Robots Colaborativos
 - Inteligencia Artificial
 - Drones
 - Simulación 3D
 - Blockchain
 - Harvest Energy
 - Integración Horizontal y Vertical
- La Industria 4.0 y su importancia geopolítica
- Estado actual y perspectivas

Programa

PRESENTACIÓN DEL SUPUESTO PRÁCTICO (2,5 h)

El director del curso propondrá la resolución de un proyecto de empresa concreto, el cual se desarrollará a lo largo del curso:

- Estructura del caso: *Presentación del supuesto práctico*.
- Tutorización del caso: *especificación e integración* del caso en tu empresa.
- Tutorización del caso: *implantación* del supuesto práctico en tu empresa
- *Reflexión y puesta en común* de las experiencias/supuestos realizados.

MÓDULO V - PREVISIÓN, PRESUPUESTOS Y PLANIFICACIÓN (2,5 h)

- Necesidad y niveles de planificación de las compras.
- Planificación a largo plazo.
- El presupuesto anual.
- Necesidades a corto plazo.
- Técnicas de previsión.
- Los sistemas MRP y JIT.

Programa

MÓDULO VI - BÚSQUEDA, EVALUACIÓN Y GESTIÓN DE PROVEEDORES. AUDITORÍA EXTERNA DE COMPRAS (2,5 h)

- Tipo y número de proveedores.
- Enfoque de la selección de proveedores
- Búsqueda de posibles proveedores.
- Evaluación previa de proveedores.
- La gestión de las prestaciones de los proveedores.
- Auditoría operativa de proveedores.

MÓDULO VII - OFERTAS, PRECIOS Y COSTES (2,5 h)

- El precio de venta.
- Sistemas de licitación.
- Petición de ofertas.
- Precios de compra y costes.
- Evaluación y selección de ofertas.

Programa

MÓDULO VIII - ALMACENES Y LOGÍSTICA (2,5 h)

- Recepción y almacenamiento.
- Custodia y entrega.
- Coste y fiabilidad del almacenamiento.
- Gestión de sobrantes, chatarras y obsoletos.
- Gestión medioambiental.
- Gestión de la logística de entrada y distributiva

ADAPTACIÓN SUPUESTO PRÁCTICO. IMPLANTACIÓN EN MI EMPRESA (2,5 h)

MÓDULO IX - NEGOCIACIÓN EN LAS COMPRAS (2,5 h)

- Concepto y necesidad de la negociación en compras.
- Preparación de la negociación.
- Estrategia y tácticas.
- La negociación propiamente dicha.
- Negociaciones especiales.

MÓDULO X - RIESGOS DERIVADOS DE LOS MERCADOS DE COMPRA (2,5 h)

- Análisis de los riesgos derivados de los materiales y los mercados, motivados por riesgos en la competencia, entorno económico y generales del país.
- Riesgos del proveedor.
- Riesgos de la cadena de suministro.

MÓDULO XI – COMPRAS SOSTENIBLES: RECIRCULARIDAD (2,5 h)

- Políticas y estrategias en la contratación sostenible.
- Objetivos de Desarrollo Sostenible: ODS
- Beneficios de las compras sostenibles

MÓDULO XII - CONTRATOS Y NORMATIVA. AUDITORÍA INTERNA DE COMPRAS (2,5 h)

- Los contratos en las leyes comerciales.
- Cláusulas contractuales - pago.
- Condiciones generales de compra.
- Conciliaciones de los conflictos contractuales.
- Contratos a largo plazo - materialización de los contratos de largo plazo.
- Auditoría interna de compras

Programa

REVISIÓN-TUTORIA DE LA IMPLANTACIÓN DEL SUPUESTO PRÁCTICO EN MI EMPRESA (2,5 h)

MÓDULO XIII - IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE FUENTES INTERNACIONALES DE SUMINISTRO (2,5 h)

- Riesgos y oportunidades en el mercado.
- Internacional de compras.
- Indicadores económicos mundiales y previsiones.
- Mercados emergentes. Mercados desarrollados.
- Regulaciones comerciales y culturas nacionales y regionales.
- Las compras en países desarrollados.
- Las compras en países emergentes.
- Negociación internacional.
- Políticas de sistemas de comunicación.

MÓDULO XIV – MEDICIÓN DEL ESTADO DE MADUREZ DE TU PROCESO DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO (2,5 h)

EXPOSICIÓN DE LOS SUPUESTOS PRÁCTICOS (2,5h)

Equipo docente



Rubén de la Peña

Ingeniero Industrial. MBA en EIPM (European Institute of Purchasing Management).
Entre el 2.000 -2015 desempeñando diversos puestos en el Grupo Antolin: Tooling engineer, Means of Production engineer, Technical Manager for China, Engineering and Project Director for China-India, Purchasing Director China-Thailand.
Desde 2015 hasta la actualidad: Director de Compras del Área de Proyectos y Utillajes del Grupo Antolin.

Módulos que imparte: I,VII,X, XI y XIII . Supuesto práctico: revisión y tutoría de implantación en la empresa



Miguel Córdoba

Licenciado en Ciencias Empresariales (Universidad de Alcalá de Henares).
Desde el 2.000 desempeñando diferentes puestos en Grupo Antolin: Responsable de aprovisionamiento para Grupo Antolín Aragusa, S.A., Gerente de Compras para Grupo Antolín Silao S.A. de C.V. (México),
Desde 2015 hasta la actualidad : Responsable a nivel europeo de la compra de energía y de los viajes de empresa del Grupo Antolin.

Módulos que imparte: VI y XII



Iñaki Gutiérrez

Técnico superior en administración y finanzas, marketing y comercio internacional.
Actualmente desarrolla su actividad como asesor externo de empresas del sector de automoción, productos químicos y sector servicios. Anteriormente desempeñó su actividad como Supply Chain Manager en los campos de compras, logística, control de gestión y RRHH en el Grupo Antolín.

Módulos que imparte: III, V y VIII



Rubén Ramírez

Ingeniero Técnico Industrial. Máster en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Camilo José Cela.
Ponente de Máster Industria 4.0 en PEAKS Business School , Escuela de negocios de Valladolid y Escuela de Organización Industrial de Madrid.
Actualmente, CEO en Dira Reliability, ofreciendo soluciones de mantenimiento predictivo y apoyando en la transformación digital de los departamentos de mantenimiento de la industria.

Módulos que imparte: IV y XIV



Javier Cabrerizo

Ingeniero Técnico Industrial. Máster presencial MBA en Dirección y Gestión de empresas por IDE – CESEM Madrid.
Dilatada experiencia en gestión de compra, aprovisionamiento y logística (import/export) en el sector siderometalúrgico.
Actualmente, Responsable de Compras y Logística en Conal Tecnología. Experto en gestión de aprovisionamientos, negociación estratégica, evaluación de proveedores y minimización de stocks.

Módulos que imparte: II y IX

➤ Algunos profesionales que han realizado esta formación en los últimos 5 años



➤ Testimonios de nuestros alumnos

Sergio Miguel- MRO and Services Commodity Buyer BENTELE
Alumno del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2020

“ El curso de Compras & Aprovisionamiento me ha proporcionado una visión global de todos los aspectos a tener en cuenta en el proceso de compra. Los ejemplos impartidos en las sesiones me han servido para darme cuenta de procesos internos que antes desconocía en mi empresa, de la aplicación de metodologías para clasificar proveedores y del desarrollo interno de procesos de selección de ofertas en función de criterios. ”

CYNDEAPHARMA Cristian López e Isabel Abella - Departamento de aprovisionamiento
Alumno del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2021/22

“ Nos ha permitido analizar la situación actual y global de la logística y almacenamiento, así como intentar paliar el grave problema de la falta de materiales que estamos sufriendo.

Hemos afianzado conceptos y nuevas herramientas, lo que nos ha permitido a través del supuesto práctico realizado, implementar nuevos indicadores, agilizando nuestro trabajo del día a día. ”

EDSCHA Ana Cañadas, Ana Llorente y Cristina Huerta – Dpto. compras y Logística

Alumno del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2021/22

“ Nuestro objetivo al realizar el curso, era conseguir aplicar la estrategia de compras de la empresa, mejorando la forma de aprovisionamiento. Objetivo plenamente cumplido a través de las herramientas prácticas que nos han ido mostrando los excelentes ponentes con los que hemos contado. ”

Alejandro Velasco -Responsable de Calidad y Compras VIDRIERA ARANDINA

Alumno del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2020

“ El curso ha contribuido a mi desarrollo profesional dentro de mi empresa ya que me ha ayudado a profesionalizar las compras dentro de nuestra organización e implementar alguno de los métodos aprendidos durante el curso. ”

GREENMOWERS Pedro Sánchez y Marta Ceballos – Departamento de compras

Alumnos del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2021/22

“ Lo que más nos ha gustado del curso es el nivel espectacular de los ponentes y los altos conocimientos prácticos en las materias tratadas. Lo que nos ha permitido reflexionar sobre como tenemos nuestros procesos, y sobre todo cómo hemos de evolucionar e implantar las mejoras en nuestro sistema de gestión de almacén. ”

Nicolás Correa Adriana Cuevas – Ingeniería de montaje

Alumno del Programa Superior de Compras & Aprovisionamiento – 2021/22

“ Es una formación muy amena, que me va a permitir dar un nuevo enfoque al departamento de compras de mi empresa. ”

➤ Información

▶ **FECHA COMIENZO:**

Del 19 de octubre de 2022 al 15 de marzo de 2023

▶ **HORARIO:**

Miércoles de 17:30 a 20:00h

▶ **LUGAR DE IMPARTICIÓN:**

Aula VIRTUAL de ITCL

▶ **MATRÍCULA:**

820 €

▶ **LA MATRÍCULA INCLUYE:**

48 h en aula virtual, conexión en tiempo real con los ponentes.

Documentación en pdf utilizando plataforma de formación de ITCL.

PLAN DE FIDELIZACIÓN: DESCUENTOS PARA EMPRESAS CLIENTES DE ITCL DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS

▶ 10% primer alumno

15% resto de alumnos

FUNDAE:

▶ Curso bonificable a través de FUNDAE.

ITCL puede gestionar sin coste.



Contacto:

formación@itcl.es

947 29 84 71

C/López Bravo, 70.
Polígono Industrial Villalonquéjar
09001 Burgos. España

www.itcl.es

