

Organiza:



# **CURSO AVANZADO DE GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO EN UN ENTORNO INDUSTRIAL**

---

MODALIDAD  
AULA VIRTUAL Y PRESENCIAL

INICIO  
22 de Septiembre de 2021

# Índice

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

# ➤ Calendario

SEPTIEMBRE 2021						
M	X	J	V	S	D	L
	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				

OCTUBRE 2021						
M	X	J	V	S	D	L
			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 2021						
M	X	J	V	S	D	L
						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 2021						
M	X	J	V	S	D	L
	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 2021						
M	X	J	V	S	D	L
				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 Presencial y 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	Miguel Córdoba	2,5
Módulo III	Gestión de Stocks	Iñaki Gutiérrez	2,5
<b>Presentación del Supuesto Práctico</b>			2,5
Módulo IV	Previsión, presupuestos y planificación	Iñaki Gutiérrez	2,5
Módulo V	Busqueda, evaluación y gestión de proveedores. Auditoría externa de compras	Miguel Córdoba	2,5
Módulo VI	Ofertas, precios y costes	Rubén de la Peña	2,5
<b>Adaptación del caso</b>			2,5
Módulo VII	Almacenes y logística	Iñaki Gutiérrez	2,5
Módulo VIII	Negociación en las compras	Miguel Córdoba	2,5
Módulo IX	Contratos y normativa. Auditoría interna de compras	Miguel Córdoba	2,5
<b>Revisión del caso</b>			2,5
Módulo X	Riesgos derivados de los mercados de compra	Rubén de la Peña	2,5
Módulo XI	Identificación y evaluación de fuentes internacionales de suministro	Rubén de la Peña	2,5
<b>Exposición del caso</b>			3

# ➤ Presentación del curso

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.



# **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 y metodologías 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.
- 4** Identificar los elementos de coste y el coste total de adquisición.
- 5** Analizar presupuestos y ofertas.
- 6** Analizar los contratos para disminuir los riesgos, detectando y gestionando los riesgos inherentes a las compras.

# ➤ Dirigido a

Titulados, ingenieros y profesionales en general que quieran capacitarse en obtener una visión global de la gestión de compras.

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.

## **MODULO I – LA GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS (2,5 horas)**

- 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 horas)**

- 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 horas)**

- 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.



## **SUPUESTO PRÁCTICO (2,5 horas)**

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

1. Estructura del caso: Identificar las iniciativas que contribuyan a los objetivos estratégicos de la empresa desde el ámbito de las Compras & Aprovechamiento.
2. Tutorización del caso: especificación e integración del caso en la empresa.
3. Reflexión y puesta en común en el programa de las experiencias/supuestos realizados

## **MÓDULO IV - PREVISIÓN, PRESUPUESTOS Y PLANIFICACIÓN (2,5 horas)**

- 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.

## **MÓDULO V -BÚSQUEDA, EVALUACIÓN Y GESTIÓN DE PROVEEDORES. AUDITORÍA EXTERNA DE COMPRAS (2,5 horas)**

- 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 VI -OFERTAS, PRECIOS Y COSTES (2,5 horas)**

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

## **ADAPTACIÓN SUPUESTO PRÁCTICO. IMPLANTACIÓN EN LA EMPRESA (2,5 horas)**

## **MÓDULO VII - ALMACENES Y LOGÍSTICA (2,5 horas)**

- 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

## **MÓDULO VIII - NEGOCIACIÓN EN LAS COMPRAS (2,5 horas)**

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

## **MÓDULO IX - CONTRATOS Y NORMATIVAS. AUDITORÍA INTERNA DE COMPRAS (2,5 horas)**

- 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

## **REVISIÓN/TUTORIA DE LA IMPLANTACIÓN DEL SUPUESTO PRÁCTICO EN MI EMPRESA (2,5 horas)**

## **MÓDULO X -RIESGOS DERIVADOS DE LOS MERCADOS DE COMPRA (2,5 horas)**

- 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 - IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE FUENTES INTERNACIONALES DE SUMINISTRO (2,5 horas)**

- 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.

## **EXPOSICIÓN PRESENCIAL DE LOS SUPUESTOS PRÁCTICOS (2,5 horas)**

# ➤ Equipo Docente



## **Rubén de la Peña Alonso - Director Técnico del Programa**

Ingeniero Industrial. MBA en EIPM (European Institute of Purchasing Management).

Entre el 2.000 -2015 desempeñando diversos puestos en el Grupo Antolín: 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,VI,X y XI. Supuesto práctico: revisión y tutoría de implantación en la empresa



## **Miguel Córdoba Gonzalo**

Licenciado en Ciencias Empresariales (Universidad de Alcalá de Henares).

Desde el 2.000 desempeñando diferentes puestos en Grupo Antolín: Responsable de aprovisionamiento para Grupo Antolín Aragusa, S.A., Gerente de Compras para Grupo Antolín Silao S.A. de C.V. (México), Responsable Desarrollo Proveedores Este de Europa , Responsable Compras Mat. Indirectos y Servicios, Comprador componentes plásticos para Grupo Antolín.

Desde 2015 hasta la actualidad : Responsable a nivel europeo de la compra de energía y de los viajes de empresa del Grupo Antolín.

Módulos que imparte: II,V,VIII y IX



## **Iñaki Gutiérrez Gutiérrez**

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, IV y VII

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



# ➤ Testimonios de nuestros alumnos

*Sergio Miguel– MRO and Services Commodity Buyer  
BENTELER*

*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, así como, una mejora del trato con proveedores y el conocimiento de estrategias de selección de proveedores en base a unos criterios (matriz de Kraljic).*

*Los ejemplos impartidos en las sesiones de teoría 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.*

*Alejandro Velasco -Responsable de Calidad y  
Compras VIDRIERA ARANDINA*

*Alumno del Programa Superior de Compras &  
Aprovisionamiento – 2020*

*La realización del curso de Compras & Aprovisionamiento me ha servido en primer lugar, para valorar el papel fundamental que tienen las compras dentro de cualquier organización. Además, he adquirido conocimientos y herramientas nuevas muy interesantes a todos los niveles, desde la logística, el aprovisionamiento, la gestión de stocks, la evaluación y selección de proveedores o la gestión de riesgos entre otras materias. 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.*

# Información

▶ **FECHA COMIENZO:**

Del 22 de Septiembre de 2021 al 26 de enero de 2022

▶ **HORARIO:**

Miércoles de 17:30 a 20h

▶ **LUGAR DE IMPARTICIÓN:**

Aula VIRTUAL de ITCL

▶ **MATRÍCULA:**

590 €

▶ **LA MATRÍCULA INCLUYE:**

27,5 h en aula virtual, conexión en tiempo real con los ponentes.

10,5 h presenciales en las instalaciones de ITCL, para la exposición del supuesto práctico desarrollado a lo largo del curso.

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:

Berta Alonso

[berta.alonso@itcl.es](mailto:berta.alonso@itcl.es)

947 29 84 71

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

[www.itcl.es](http://www.itcl.es)

