
DIPLOMADO

ADMINISTRACIÓN AVANZADA DE COMPRAS

/ PRESENCIAL // 96 HRS.

**EDUCACIÓN
CONTINUA** / **UVVM**



OBJETIVO DEL PROGRAMA

- Los participantes comprenderán los principios y conocerán las principales herramientas que se utilizan actualmente en el diseño y control de la función de abastecimientos en el mundo industrial y comercial.

Adquirirán las habilidades necesarias para lograr la creación y adecuación de las labores operativas de compras para integrarlas a la cadena de suministros, alineadas a la estrategia, logrando mayor integración, mejor colaboración y una mayor sincronización entre todos los elementos a través de los cuales se gestiona el flujo de materiales de sus orígenes hasta los puntos de aplicación dentro del proceso productivo y comercial.



JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES

- No es fácil encontrar en el mercado programas de capacitación que traten la función de abastecimientos y compras para los sectores industrial, comercial y de servicios. Esta es una de las actividades para las cuales se carece de una formación profesional a nivel de las licenciaturas, y que por múltiples razones se ha dejado de lado por muchas instituciones de educación superior. Y no es en balde. Se requiere de conocimientos que son más bien prácticos, pero que combinan las enseñanzas de una gran variedad de disciplinas teóricas. No es fácil encontrar en el mercado programas de capacitación que traten la función de abastecimientos y compras para los sectores industrial, comercial y de servicios. Esta es una de las actividades para las cuales se carece de una formación profesional a nivel de las licenciaturas, y que por múltiples razones se ha dejado de lado por muchas instituciones de educación superior. Y no es en balde. Se requiere de conocimientos que son más bien prácticos, pero que combinan las enseñanzas de una gran variedad de disciplinas teóricas.

BENEFICIOS

- Aplicará las metodologías de vanguardia relacionadas con la función de aseguramiento de la continuidad de la operación a través del abastecimiento.
- Adquirirá conocimientos y habilidades que les ayudarán a conceptualizar y diseñar un sistema de abastecimientos de clase mundial.
Contará con conocimientos y habilidades para realizar una planeación estratégica de los
- abastecimientos y las compras, considerando una mejor dirección de sus colaboradores con base en metas medibles y retadoras.
- Contarán con conocimientos y habilidades para lograr desarrollo del talento de personal en áreas como comunicaciones y negociación.
Entenderá la importancia del factor financiero en las labores del aseguramiento de los suministros como cualquier organización que busca la rentabilidad.



DIFERENCIACIÓN

- Este programa combina diferentes enfoques integrados para que el comprador profesional esté capacitado para desempeñar de forma eficiente su tarea principal, la de garantizar la continuidad de la operación de la empresa mediante la garantía de la disponibilidad de los recursos necesarios para lograr una operación continua.
Se combinarán disciplinas como la mercadotecnia, la ingeniería industrial, estadística, finanzas, negociación, y trato personal.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- A las personas involucradas en decisiones de suministro de los materiales para las áreas operativas y comerciales de las empresas

01

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN EN EL ÁREA DE COMPRAS

Aprender los aspectos más relevantes de la gestión del departamento de compras que todo directivo o gerente debe dominar.

1. Principios generales de Administración y organización.
2. Misión y Objetivos del área de compras.
3. Importancia de las solicitudes adecuadas (RFx).
4. Determinación de los requerimientos de los usuarios.
5. Especificaciones de necesidades y criterios de aceptación de lo comprado.
6. Concepto del Costo Total de Adquisición.
7. Localización de fuentes potenciales de suministro.
8. Contratos, naturaleza, ejecución, implementación y administración.
9. Estructuras organizacionales del área de compras.
10. Importancia de las políticas de operación, procedimientos y líneas guía.
11. Reportes periódicos típicos en el departamento de compras.
12. Evaluación del desempeño del departamento de compras.

02

DESARROLLO DE PROVEEDORES Y FUENTES DE SUMINISTRO

En este módulo se determina la importancia de la investigación, búsqueda, selección, y evaluación de las fuentes de suministro más adecuadas y se muestran los aspectos de mayor relevancia en el desarrollo de una relación de largo plazo con los proveedores y la importancia de la mejora continua.

1. Concepto del "Producto Total" y el papel de los proveedores en su composición
2. Importancia de las relaciones de largo plazo con los proveedores.
3. El mito de los proveedores únicos o exclusivos.
4. Desarrollo y administración de relaciones efectivas con los proveedores.
5. Certificación y reconocimiento del proveedor.
6. Medición y evaluación del desempeño del proveedor: KPI's (key performance indicators).
7. Identificación y selección de fuentes de abastecimiento utilizando mercadotecnia inversa.
8. Importancia del desarrollo de compañías nuevas o pequeñas como proveedores.
9. Tipos de asociaciones y/o alianzas estratégicas. Clusters de compras.

MÓDULOS



CONOCE MÁS

03

LA NEGOCIACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL COMPRADOR

Desarrollar en el participante técnicas para alcanzar dominio en el arte de negociar, buscando siempre la relación ganar-ganar. Reconocer la importancia de centrarse en la identificación de los intereses y las motivaciones en ambos participantes de la negociación, para cimentar relaciones de largo plazo en contraste con sólo transacciones basadas en las posiciones de corto plazo.

1. ¿Cómo genera el dinero nuestra empresa? ¿Cuál es en verdad el negocio?
2. Relación moderna entre cliente y proveedor.
3. Perfiles de negociadores. Cómo somos y cómo podemos ser exitosos
4. El proceso de la negociación
5. Intereses vs. Posiciones
6. CNA - Consecuencias de No Acuerdo.
7. MAAAN - Mejor Alternativa Ante el Acuerdo Negociado.
8. PMMA - Punto Mínimo y Máximo de Acuerdo.
9. ZOPA - Zona de Posible Acuerdo.
10. La confrontación. Preguntas y Objeciones.
11. Resultados de una negociación
12. Poder de negociación.
13. Riesgos al negociar.
14. Estrategias y tácticas de negociación.
15. El cierre de la negociación
16. La ética en la función de compras: principios, control y transparencia.

04

IMPACTOS FINANCIEROS Y DE CALIDAD DE LAS COMPRAS

Conocerá los aspectos financieros básicos y su impacto en la situación general, para el análisis de propuestas de proveedores y la toma de decisiones basadas en el valor.

1. Utilidad vs Rentabilidad.
2. El capital de trabajo y su impacto en el Rendimiento sobre la Inversión.
3. Ciclo compras - ciclo de operación - ciclo de efectivo.
4. Herramientas financieras para análisis de alternativas.
5. Concepto financiero del Costo Total de Adquisición.
6. Estructura y análisis del costo de los materiales.
7. Aspectos del Capital de Trabajo que se afectan en compras. Inventarios y condiciones de pago a proveedores.
8. Concepto de inflación interna y su uso para determinar bases de negociación.
9. El efecto cambiario en el uso de diversas divisas para importaciones.
10. Razones financieras básicas para evaluación de proveedores.
11. Métodos de pago. Cartas de crédito. Impacto en el capital de Trabajo.
12. Impactos financieros y operacionales de la Calidad en las compras.
13. Medición de la calidad.
14. Cómo afecta ISO a la calidad de las compras
15. Indicadores de calidad.
16. Mejora continua. Equipos multifuncionales.

MÓDULOS

**CONOCE MÁS**

05

GESTIÓN DE INVENTARIOS, ALMACENES Y LOGÍSTICA.

Conocer la importancia estratégica, y la gestión operativa de los inventarios, y su rol en el mejoramiento de la competitividad de la empresa.

1. Papel estratégico y operativo de los inventarios. Diferentes estrategias de Producción.
2. La administración del inventario por categorías.
3. Utilización de métodos de reposición y lotificación más rentables y adecuados para cada tipo de demanda. PR, EOQ, reposición periódica, TPOP.
4. Determinación de los inventarios de seguridad.
5. La Planeación de Requerimientos de Materiales (MRP).
6. La confiabilidad operativa y financiera de sus registros.
7. Importancia de los pronósticos de operación en la planeación de compras.
8. Coordinación a través de la herramienta de la Planeación de Ventas y Operaciones
9. Cómo aprovechar el concepto de MRP en áreas diferentes a la producción.
10. Manejo y disposición de materiales obsoletos, de lento movimiento y desperdicios.
11. Efectos relevantes del Transporte internacional y los operadores logísticos en la determinación de los inventarios.

06

PERSIGUIENDO EL VALOR Y REDUCIENDO EL COSTO

Conocer mecanismos utilizados en la función de compras para generar valor, conocer técnicas de su implementación, y el impacto que se genera en los costos de las adquisiciones.

1. Toma de decisiones de hacer o comprar (outsource ó insource).
2. Toma de decisiones de arrendar o comprar equipo.
3. Análisis del suministro materias primas, MRO's, indirectos e inversiones de capital.
4. Desarrollo e implementación de programas de estandarización.
5. Desarrollo e implementación de programas de mejora de procesos.
6. Desarrollo de programas de reducción de costos y análisis del valor.
7. Medición de ahorros logrados y contención de costos.
8. Definición del plan de compras y estrategias de abastecimiento.
9. Información del mercado. Crear y mantener la función.

MÓDULOS



CONOCE MÁS

**EDUCACIÓN
CONTINUA** / **UVM**