

# COMPRAS INDIRECTAS

## GESTIÓN ESTRATÉGICA, TÁCTICA Y REDUCCIÓN DE COSTES

**AULA  
VIRTUAL**



**INDUING**

---

## PRESENTACIÓN

---

*Las compras indirectas se diferencian de las directas en qué no están directamente contenidas en el producto o servicio que vendemos.*

*Sin embargo, esta es una definición muy ambigua. Las compras indirectas incluyen servicios y productos necesarios para que nuestra empresa y toda la organización siga funcionando y sea competitiva.*

*Las compras indirectas a menudo son desatendidas por las compañías. Muchas veces quedan en manos de los clientes internos y no son tratadas de una forma profesional.*

*En este curso aprenderemos a gestionarlas para aportar importantes fuentes de ahorro, generar tesorería, eficiencia y competitividad para la empresa.*

---

## OBJETIVOS

---

- **Detectar y clasificar las compras indirectas e incluirlas bajo la gestión de compras global** de la empresa.
  - **Desarrollar estrategias de suministro** en línea con los objetivos del negocio.
  - **Gestionar la táctica de aprovisionamiento y de negociación** adecuada para no sobrecargarnos de trabajo
  - **Identificar fuentes de ahorro y eficiencia** para la optimización de las compras indirectas.
- 

## METODOLOGÍA

---

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
  - Las sesiones constarán de presentaciones teóricas y puestas en común en las que el grupo compartirá experiencias.
  - Habrá ejercicios prácticos realizados en grupo y de forma individual.
  - La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
  - Se entregará documentación y la presentación del profesor.
- 

## NORMATIVA ACADEMICA

---

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHAS:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **DURACIÓN:** 8 Horas. / 2 Días. (2 Sesiones de 4 horas)
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 275 Euros
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participante

---

## PROGRAMA

---

- 1. Compras Indirectas. Qué son, ejemplos y posibilidades de ahorro y eficiencia.**
- 2. Como identificar las Compras Indirectas e incorporarlas bajo la gestión del Departamento de Compras.**
  - Metodología de análisis.
  - Clasificación y segmentación.
  - Organización de la información.
- 3. Estrategia y táctica en Compras Indirectas**
  - Objetivos de coste, de gestión y de valor.
  - Posicionamiento en la matriz de Kraljic
  - Gestión del riesgo.
  - Políticas de Compras de faciliten la gestión desde la necesidad hasta el pago.
  - Automatización, catálogos y Tail Spend Management.
  - Identificación de oportunidades.
  - Coste / Especificaciones / Demanda / Valor
  - Priorización y gestión de oportunidades, y KPIs orientativos.
  - Ejercicio: Construir tu estrategia en Compras Indirectas
- 4. Gestión de proveedores en Compras Indirectas**
  - Establecer un plan de desarrollo de proveedores para Compras Indirectas.
  - Scoring de proveedores.
- 5. El Presupuesto de Ahorros de Compras Indirectas (PACI).**
  - Como crear una organización eficiente en Compras Indirectas.
  - Cómo construirlo.
  - Cómo identificar oportunidades.
  - Cómo priorizar el trabajo.
  - Cómo medir y reportar ahorros.
  - Ejercicio: Construir tu PACI.
- 6. Negociación eficaz en Compras indirectas.**
  - El Project Charter como herramienta de negociación con el Cliente Interno.
  - Negociación Fast Track con proveedores.
  - Proyectos de Compra Ágiles.

---

## PONENTE

---



### **Martín Martínez Rupérez.** **Director España EPSA Groupe.**

Martín Martínez Rupérez. Consultor de más de 15 años de experiencia, actualmente director en España de la multinacional EPSA Groupe.

Ha liderado planes de reducción de costes sobre compras indirectas y transformaciones de departamentos de compras para empresas líderes en España y Europa.



# 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: [info@induing.com](mailto:info@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)