

16<sup>a</sup> EDICIÓN

# PROGRAMA DE COMPRAS ADVANCE

AULA  
VIRTUAL

INDUING

# PROGRAMA

MÓD 1. COMPRAS COMO FUNCIÓN ESTRATÉGICA	8 Hrs.
MÓD 2. DIGITALIZACIÓN DE LAS COMPRAS	8 Hrs.
MÓD 3. CULTURA LEAN EN LAS COMPRAS	8 Hrs.
MÓD 4. BÚSQUEDA Y DESARROLLO DE PROVEEDORES CERCANOS	8 Hrs.
MÓD 5. ASPECTOS LEGALES DE LAS COMPRAS Y LA EXTERNALIZACIÓN	4 hrs
MÓD 6. COMPRA VERDE COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD	4 hrs
MÓD 7. RIESGOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	8 Hrs.
MÓD 8. COLABORACIÓN CON PROVEEDORES	8 Hrs.
MÓD 9. ANÁLISIS DE COSTES	8 Hrs.
MÓD 10. CÓMO NEGOCIAR CON PROVEEDORES	8 Hrs.

---

## PRESENTACIÓN

---

***La competitividad de cualquier empresa pasa inexorablemente por una gestión de compras profesional, desarrollando un modelo de relación con nuestros proveedores que nos permita diferenciarnos de nuestra competencia.***

Comprar bien ya no significa comprar más barato, sino identificar cómo aportar más valor al resto de procesos de nuestra compañía.

***Con esta formación buscamos un cambio de mentalidad, un salto en management, pasando de “comprar producto” a “comprar valor”.***

***Una formación de alta calidad dirigida a profesionales de Compras que buscan mejorar su gestión y ser tenidos en cuenta en las decisiones estratégicas de su compañía.***

Le deseamos suerte en el excitante mundo de las compras, factor crucial para que su empresa sea rentable y siga compitiendo.

---

## OBJETIVOS

---

- **Formar a Compradores y transferirles la información y las herramientas específicas** para mejorar el ejercicio de su labor.
  - **Dotar a los profesionales de una visión estratégica** que les permita desarrollar la Cadena de Valor de su compañía.
  - **Generar cruce de experiencias y buenas prácticas** entre profesionales.
- 

## METODOLOGÍA

---

- Esta formación se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
  - Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia diaria de los ponentes, permitiendo la intervención de los asistentes con el fin de resolver en común cuestiones de interés.
  - La formación está apoyada con documentación y casos prácticos en todas las sesiones.
- 

## DESTINATARIOS

---

- Directores, Responsables o Técnicos de Compras, Aprovisionamiento y Supply Chain.
  - Ingenieros en gestión de proyectos que necesiten formarse en Compras.
- 

## NORMATIVA ACADÉMICA

---

- **DURACIÓN:** 72 Hrs. (18 Jornadas de 4 Horas)
- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHAS:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** Curso Completo 1.500 Euros / Precio por Módulo 250 Euros.
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participante

# MÓDULO 1 // 8 Hrs.

# COMPRAS COMO FUNCIÓN ESTRATÉGICA

“Entender el papel de un Departamento de Compras como garante de la actividad de la compañía”

## PROGRAMA

- **La madurez estratégica:** Diseño y ejecución del Plan Estratégico de Compras.
- **La Excelencia operativa:**
  - Alcance y funciones de la Dirección de Compras
  - Objetivos de Compras
  - Procesos de Compras
- **La madurez organizativa:** Cómo evaluar en qué fase de progreso se encuentra nuestra Dirección de Compras.

## PONENTE



### **JOSÉ MANUEL ARMOLEA VÁZQUEZ** **GET Procurement Manager SIEMENS GAMESA**

Profesional con 20 años de experiencia en Compras, práctico, visionario, con habilidades gerenciales y enfoque estratégico en cadena de valor.

Ha ejercido su labor en varias empresas y puestos dentro del grupo aeronáutico ITP y posteriormente colaboró en el diseño y puesta a punto de la supply chain de Haizea Wind Group.

# MÓDULO 2 // 8 Hrs.

# DIGITALIZACIÓN DE LAS COMPRAS

“Como afrontar la digitalización de los procesos de compras”

## PROGRAMA

### Procesos Digitales:

#### El mapa de procesos: end to end

- Necesidades para empezar un proyecto de transformación digital
- Detalle por proceso (De la teoría a la práctica)
- El portal del proveedor
- SRM: Control de la base de proveedores
- S2C: De la negociación al contrato
- P2P: Pedidos, recepciones y facturas
- Reporting: Qué medir
- Caso práctico: ¿Qué le pasa a mi empresa? ¿Mejoraría con la digitalización?

## PONENTE



### JOSÉ DEL POZO

**Director Desarrollo de Negocio y Miembro del Comité de Dirección FULLSTEP**

Profesional con 25 años de trayectoria en el desarrollo e implantación de soluciones tecnológicas para la digitalización, automatización y control end-to-end de la función de compras y aprovisionamiento.

Ha dirigido innumerables proyectos en la reorganización y digitalización de compras en diversos sectores como automoción, servicios, retail, farmacia, alimentación, telecomunicaciones, tanto en definir la solución como en la ejecución de los proyectos de implantación siendo uno de los profesionales españoles de referencia en su sector.

# MÓDULO 3 // 8 Hrs.

## CULTURA LEAN EN LAS COMPRAS

“La importancia de la Cultura Lean en la eliminación de las tareas que no aportan valor para aumentar la productividad ”

### PROGRAMA

- Introducción a la Filosofía Lean Six Sigma.
- Cambio de Paradigma.
- Conceptos Básicos Lean para procesos transaccionales - Lean Office
  - 7 Wastes:
    - Sobreproducción
    - Transporte
    - Inventario
    - Esperas
    - Sobreproceso
    - Retrabajos
    - Movimiento
  - 5S
  - Mapeo de Procesos.
  - Principales áreas de mejora en procesos transaccionales.
- Ejercicio de Aplicación de los Conceptos.

### PONENTE



**CLAUDIA PAULINA LEGOFF CISNEROS**  
**Coordinador para Europa y África en Mejora Continua**  
**LEAR CORPORATION**

Ingeniero Superior Industrial con un MBA por ESADE Business School y certificación Black Belt. Actualmente, Manager para Europa y África en Mejora Continua para Lear Corporation (sector automoción) para 17 plantas.

Anteriormente ejerció como consultora para la optimización de procesos para empresas industriales y de servicios. Además, fue Responsable de Operaciones dentro del Grupo Total administrando 17 centros de producción de lubricantes.

# MÓDULO 4 // 8 Hrs.

## BÚSQUEDA Y DESARROLLO DE PROVEEDORES CERCANOS

“ Cómo desarrollar cadenas de suministros locales con visión de calidad y coste total“

### PROGRAMA

- Deslocalización de productos en países de bajo coste.
- Cálculo de costes reales.
- Gestión de Riesgos en la cadena de suministro.
- Búsqueda de proveedores más cercanos.
  - Países del este de Europa.
  - Países no comunitarios
  - Proveedores locales en el propio país.
- La Calidad factor clave en el desarrollo de los proveedores.
- Evaluación de proveedores y gestión de riesgos.
- Homologación de proveedores.
- El control de los procesos en la cadena de suministro.
- Los Costes de No Calidad & Costes de Calidad.
- Herramientas de Calidad para seguimiento proveedores y resolución de problemas.
- KPi's para la monitorización de proveedores.

### PONENTE



#### **JAVIER DEL CAMPO ÁLVAREZ**

**Responsable del Área de Calidad de Compras de Material Directo SEG Automotive (Robert Bosch España Fábrica Treto)**

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Oviedo,

Anteriormente responsable durante 5 años del área de Ingeniería, Mantenimiento de Instalaciones y Oficina Técnica para nuevos lanzamientos y modificaciones en SEG Automotive, Spain, S.A.U.

Previamente responsable durante 5 años de producción de estatores y rotores. Además, fue responsable de Calidad de Fabricación y Clientes de Robert Bosch España Fábrica Treto, S.A.U. durante 13 años.

# MÓDULO 5 // 4 Hrs.

# ASPECTOS LEGALES DE LAS COMPRAS Y LA EXTERNALIZACIÓN

“La confianza en el acuerdo con nuestro proveedor culmina con su ratificación por escrito”

## PROGRAMA

- Los acuerdos de confidencialidad. El marco común de confort.
- Cláusulas de no competencia. El problema de la regulación antitrust.
- Cláusulas de protección de la propiedad intelectual.
- El contrato de suministro. Naturaleza y diferencias con otras figuras contractuales.
- El supuesto de la denominada cláusula back-to-back o la trasposición literal del contrato del cliente al subcontratista.
- La responsabilidad del Subcontratista. Limitación de la responsabilidad, liquidated damages, seguros y avales.
- Cláusulas de jurisdicción y ley aplicable. Ejecución de laudos y adopción de medidas cautelares.

## PONENTE



### **DAVID SÁNCHEZ GARCÍA** Responsable del Área Legal LOINTEK

Presta soporte legal a todas las áreas de la empresa. Entre otras cuestiones, ocupa el cargo de Contract Manager y se encarga de la redacción y negociación de contratos y CCGG con proveedores y clientes, asistencia legal al Project Manager, con seguimiento de los proyectos (ampliaciones, novaciones, change orders, liquidación de contratos, liquidated damages...).

Cuenta con experiencia en Ley de Protección de datos; Compliance; Dirección letrada de litigios; Gestión de despachos externos; Gestión legal de filiales.

# MÓDULO 6 // 4 Hrs.

# COMPRA VERDE COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD

“La Gestión Medioambiental como Herramienta de Competitividad”

## PROGRAMA

- **Life Cycle Thinking**

- Nociones básicas
- Política Integrada de Producto
- Plan de Producción y Consumo sostenible
- Economía Circular

- **Ecodiseño**

- Metodología de Ecodiseño
- Reconocimiento a nivel de empresa
- Reconocimiento a nivel de producto

- **Compra Verde**

- Qué es la compra verde
- Compra Pública Verde
- Compra Privada Verde / Tracción de las cadenas de suministro globales

## PONENTE



### **RUBÉN CARNERERO**

**Director Técnico IK Ingeniería**

Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao y responsable de proyectos de Ecoinnovación y Ecodiseño para empresas como Iberdrola, Eroski, BSH, Gamesa, Velatia o CAF.

Experto en análisis de ciclo de vida, huella de carbono, etiquetado ambiental de productos, así como proyectos de implantación en empresa de sistemas de gestión del proceso de diseño y desarrollo de productos según la Norma Internacional UNE-EN ISO 14006:2011 y gestión de la sostenibilidad de sus cadenas de valor.

# MÓDULO 7 // 8 Hrs.

# RIESGOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

“Una Buena Negociación es aquella que prevé los distintos escenarios de un posible incumplimiento”

## PROGRAMA

- Recomendaciones desde tu RFQ a la prestación del servicio o entrega del producto
- Obligaciones de vendedor y comprador.
- Los contratos de suministro.
- Otras formas probatorias del acuerdo de Compra.
- La gestión del riesgo en los contratos de suministro ante incumplimientos en:
  - los plazos de entrega
  - la conformidad de la mercancía
  - la documentación asociada a la entrega
  - la propiedad industrial/intelectual
- El origen de la mercancía y los derechos antidumping
- Análisis del riesgo derivado de un Incoterm mal negociado.
- Mercados internacionales, acuerdos comerciales y legislaciones
- Consejos sobre cláusulas en tus Contratos.
- Estrategias ante el incumplimiento.

## PONENTE



### **VALLE Gª DE NOVALES**

**Experta en Contratos Internacionales INDUING**  
**Abogada Socia-Directora VG/N García de Novales**  
**Asesoría Jurídica para Comercio Exterior**

Abogada en ejercicio desde 1990, es una de las mayores especialistas españolas en asesoramiento jurídico en materia de comercio exterior.

Miembro de la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil Internacional de la Cámara de Comercio Internacional de París, Asesora a empresas privadas españolas y extranjeras. A ejercido de representante por España en la revisión de los nuevos Incoterms 2020.

# MÓDULO 8 // 8 Hrs.

## COLABORACIÓN CON PROVEEDORES

“El proveedor puede dar mucho más, cómo crear una Cultura de Colaborar y Trabajar juntos.”

### PROGRAMA

- La cultura de colaboración en un departamento de compras.
- Coste Total versus Precio del material.
- Cómo trabaja una organización cross funcional.
- Tipo de proveedores por familia de compras.
- Evaluación del riesgo en proveedores.
- Cómo elegir proveedores en el nuevo entorno del mercado de riesgos.

### PONENTE



#### **AINHOA MARCOS UZTARROZ**

**Responsable de Compras BSH Home Appliances Group (Santander)**

Ainhoa es licenciada en Ciencias Empresariales y cuenta con una experiencia de más de 20 años en el grupo multinacional BSH Home Appliances Group. Destacamos de ella su experiencia transversal desempeñando funciones en IT, Responsable del Control Financiero hasta llegar a Responsable de Compras de la planta del grupo en Santander y que compatibiliza con la responsabilidad de compra de piezas de fundición para las distintas factorías del grupo a nivel internacional.

# MÓDULO 9 // 8 Hrs.

## ANÁLISIS DE COSTES

“Saber calcular los costes nos ayuda en la toma de decisiones y a negociar con proveedores”

### PROGRAMA

- Introducción al Coste
- Identificación del Coste
- Imputación el Coste
- Costes Directos - Indirectos
- Costes Fijos -Variables
- Costes en la Cadena de Valor
- Full costing y direct costing
- Métodos para repartir costes indirectos
- Métodos orgánicos
  - Imputación por funciones
  - Imputación por secciones
- Métodos inorgánicos
  - Imputación global
  - Imputación por concepto de coste
- Coste por Pedidos
- Costes por órdenes de Fabricación
- Presupuestos de costes indirectos
- Activity Based Costing
  - Modelo por secciones
  - Costes de las Secciones Auxiliares
- Presupuestación y Análisis de desviaciones
- Componentes del presupuesto
  - Presupuesto Operativo vs Financiero
- Desviaciones
- Modelo de Costes Estándar
  - Desviaciones

### PONENTE



#### JESÚS MARTÍNEZ GUILLÉN

**Director of Finance at FMG Friction Materials Group  
ZF-TRW Group**

Abogado. Economista. Doctor en Ciencias Empresariales. Ha sido analista de Riesgos en Commerzbank y Controller en Valeo Distribución. Director Financiero en ZF España y Director de Estudios Revisión Operativa, Fiscalidad y Activos Fijos en Vodafone España. Es autor de “Contabilidad comparada en la UE”, “Contabilidad y Fiscalidad” y “Fundamentos de Administración y Gestión”

# MÓDULO 10 // 8 Hrs.

# CÓMO NEGOCIAR CON PROVEEDORES

“Un Comprador ante todo debe ser un Buen Negociador.”

## PROGRAMA

- **Situación Actual en la Negociación entre Empresas.**  
Metodologías utilizadas y factores que afectan a la negociación.
- **Presentación de las Metodologías Actuales.**
- **Aspectos Psicológicos de la Negociación.**  
Concepto "*Mesa y Balcón*". Conceptos operativos a tener en cuenta en toda negociación.
- **Método Harvard.**  
Presentación del modelo de 7 elementos. Análisis en detalle de los pasos clave intereses, opciones y MAPAN, criterios, y alternativas. Toolkit para negociar con método harvard. Limitaciones prácticas.
- **Metodología "*Start with No*".**  
Cómo salvan las objeciones los vendedores. Repaso de las reglas del método y discusión de cómo contrarrestarlas desde un punto de vista de compras.
- **Metodología del Kremlin.**  
Definición de negociaciones duras. postulados de la escuela de negociación del kremlin. Hoja de ruta para negociaciones duras.

## PONENTE



### **MARTÍN MARTÍNEZ RUPÉREZ** **Director General en España de EPSA Groupe**

Consultor de más de 15 años de experiencia, actualmente Director General en España de la multinacional EPSA Groupe. El Sr. Martín Martínez ha liderado planes de reducción de costes sobre compras indirectas y transformaciones de departamentos de compras para empresas líderes en España.



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

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