TALLER PRÁCTICO

SUBASTAS ELECTRÓNICAS

INDUING

PRESENTACIÓN

Las subastas electrónicas son una herramienta de negociación empleada en la gestión de procesos de compra para la adquisición de bienes, materias primas o servicios, de una manera competitiva y transparente.

Son especialmente útiles para empresas que desean optimizar costes, mejorar la eficiencia y fomentar la competencia entre sus proveedores.

OBJETIVOS

- Mejorar los precios de compra de bienes y servicios.
- Fomentar la competencia entre proveedores.
- Ampliar y diversificar la base de proveedores.
- Automatizar y acortar los tiempos de negociación.
- Comprar en base a datos y toma de decisiones objetivas.
- Apoyarse en la tecnología para poder comparar las propuestas de los proveedores en base a múltiples variables.
- Incorporar la digitalización para la integración de nuestra cadena de suministro.

Características Técnicas:

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 6 Horas. (2 Sesiones de 3 horas)
- **DÍA:** Consultar en la web: *www.induing.com*
- **HORARIO:** De 10:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 285€
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

DESTINATARIOS

- Compradores de bienes y servicios directos o indirectos que tengan interés por explorar el empleo de esta herramienta de negociación electrónica.

METODOLOGÍA

- La formación se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Exposición teórica-práctica fundamentada en la experiencia diaria del ponente con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés de los asistentes.
- La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos.

PONENTE

Carlos Palacios - Pelletier de la Lastra

E-Sorcing Manager El Corte Inglés

Profesional con una sólida y dilatada experiencia en el ámbito de Compras dentro del sector Retail y especialmente en procesos de e-sourcing.

Cuenta con una gran experiencia en la implantación de soluciones tecnológicas "end to end" para la gestión estratégica de los procesos de compra.

Ha liderado multitud de licitaciones RFx´s y subastas electrónicas, tomando en consideración en todos los procesos las políticas corporativas en el ámbito de la Sostenibilidad, el Compliance y la Ciberseguridad y empleando las Best Practices para garantizar la máxima transparencia y trazabilidad en la gestión.

Licenciado en C.C. Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco UPV/EHU y con estudios en las universidades de Deusto, Lille, Ecole Supérieure de Commerce de Nantes Atlantique y University of Bradford, así como en el Centro de Estudios Financieros del Banco de España.

Dispone de la Certificación como auditor social de la norma SA8000 y es Especialista Europeo en el ámbito de la RSC por AERCE.

PROGRAMA

1. Las Subastas en el marco de la Gestión estratégica de los procesos de Compras

- Importancia de la Subastas en el marco de la gestión estratégica de los procesos de compra.
- Plataformas Tecnológicas para la gestión estratégica de los procesos de compra.

2. ¿Qué son y en qué consisten las subastas electrónicas?

- Subastas Electrónicas vs RFx´s.
- Ventajas / Inconvenientes de su utilización.
- Estadísticas – Propuestas.
- Recomendaciones.

3. Planificación y preparación

- Definición de los Requisitos Técnicos del bien/servicio solicitado.
- Análisis de la situación coyuntural / estructural del sector/mercado, así como de los países . Elección del momento más propicio para la realización de la Subasta.
- Definición del Pliego de Condiciones / Bases de Licitación / Condiciones Generales de Contratación (Incorporación de criterios de compra respetuosos con las políticas corporativas en el marco de la Sostenibilidad y el Compliance).
- Identificación de los objetivos que perseguimos con la realización de la Subasta.
- Selección de las empresas participantes – Homologación/ Cualificación de las mismas como proveedores de nuestra empresa. Análisis de su situación coyuntural y estructural. Identificación de nuestras palancas de negociación con cada uno de ellos.
- Solicitud de Cotizaciones y/o muestras del producto solicitado.
- Elección del tipo de subasta. Tipos comunes de subastas electrónicas:
  - Subasta Inversa
  - Subasta Directa
  - Subasta Holandesa
  - Subasta Japonesa
- Configuración de la subasta: Se establecen los parámetros básicos de configuración del evento:
  - Precio Inicial
  - Valor del incremento/decremento mínimo
  - Duración
  - Criterios de evaluación.
  - Definir las bonificaciones/penalizaciones que pueden otorgarse a los proveedores en virtud de la calidad global de su propuesta inicial.

4. Envío de los mensajes de Invitación y realización de los cursos de formación a proveedores

5 Realización de la Subasta Ficticia o de Pruebas

6. Realización de la Subasta Real

7. Evaluación y adjudicación

- Se revisan las ofertas, y se adjudica el pedido al proveedor que haya ganado la Subasta.
- Análisis del resultado del proceso vs los objetivos que se habían fijado inicialmente. Identificación de aciertos, errores, áreas de mejora, etc.

8. Formalización del contrato y Realización del pedido

- Se firma el contrato con el proveedor ganador, se lanza el pedido y se inicia el proceso de suministro o prestación del bien/servicio.

9. Análisis de casos prácticos

10. Conclusiones

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

www.induing.com