

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

Este curso proporciona una visión integral y sistémica de la función estratégica de compras dentro de la cadena de valor empresarial. Su enfoque permite optimizar costes, gestionar proveedores de forma estratégica, mitigar riesgos y potenciar la eficiencia operativa desde un enfoque *lean*. Una palanca clave para reforzar la competitividad de la organización que contribuye directamente a la mejora de los resultados de explotación.

Resumen

Detalles de convocatoria	Fechas: 14 y 28 mayo; 11 junio Modalidad: Presencial Sede: Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales , Donostia Referencia curso: 26COMPRAS-1
Horario	9:00-14:00
Imparte	 Begoña Gil Díez (Mondragon Unibertsitatea) https://www.linkedin.com/in/begoña-gil-diez-78887530/ ☆ Mejor valoración del 2024 y 2025 ☆
Precio para entidades colaboradoras y Precio para empresas Kudeabide	130 € + IVA
Precio para entidades no colaboradoras Y Precio para empresas no Kudeabide	325 € + IVA

Objetivos

- Establecer e implementar una metodología estructurada para la Gestión Estratégica de Compras y la relación con proveedores, fomentando el intercambio de conocimientos, experiencias y buenas prácticas en el desarrollo y aplicación de herramientas, estrategias y decisiones clave.
- Potenciar la función Estratégica de Compras como un elemento esencial para la maximización del beneficio, promoviendo una visión de negocio ampliada que integra una perspectiva macro, extendida y circular de la cadena de valor.

Temario

La Función de Compras y su Rol Estratégico (SCM - Supply Chain Management):

- Los 3 procesos esenciales para una función de compras profesionalizada.
- Los 7 factores críticos de éxito del área.
- Las 5 claves de la Gestión Estratégica de Compras.
- Competencias clave del comprador/a estratégico/a.
- Introducción de herramientas digitales de soporte: Sistemas de e-procurement tipo SAP Ariba, Coupa, Jaggaer, SRM (Supplier Relationship Management).

Compras como Variable Estratégica en la Maximización del Beneficio

- La función de compras como generadora de valor y no solo de ahorro.
- Impacto en la Cuenta de Resultados.
- Modelos de alineación con la estrategia y las áreas internas.

Definición de Necesidades y Gestión de Requerimientos

- Elaboración de especificaciones funcionales y técnicas.
- RFI / RFQ / RFP
- Introducción al category management.
- Plataformas de gestión de requerimientos, como MarketDojo, SAP Ariba, Jaggaer u OpenCatalog.

Clasificación del Portfolio de Compras

- Matriz de Kraljic.
- Diseño de estrategias según cada cuadrante.
- Herramientas digitales: Modelos de análisis de gasto (Spend Analytics) con Power BI / Tableau / Qlik, Software para clasificación automática de compras.

Selección y Gestión de Proveedores

- Estrategias de búsqueda, homologación y evaluación continua.
- Técnicas de negociación
- Criterios para construir relaciones colaborativas vs. competitivas.
- Herramientas tecnológicas: Sistemas SRM (Supplier Relationship Management), Cuadros de mando para

evaluación de proveedores, Mapas de riesgos de proveedores y supply chain (Riskmethods, EcoVadis).

Requisitos y observaciones

- Es un curso práctico dirigido a personas coordinadoras de área y gestoras de compras.
- Irakaslea euskalduna denez gero, norberaren proiektua euskeraz garatzeko aukera dago.
- Para la realización del proyecto se estima una duración de 25 horas aproximadamente, enfocadas en actividades prácticas y aplicables.
- Es recomendable que asistan a este curso al menos dos personas de la organización para fomentar el trabajo en equipo y facilitar la implantación del proyecto desde una perspectiva colaborativa y estratégica.

Tipos de proyectos que se pueden desarrollar

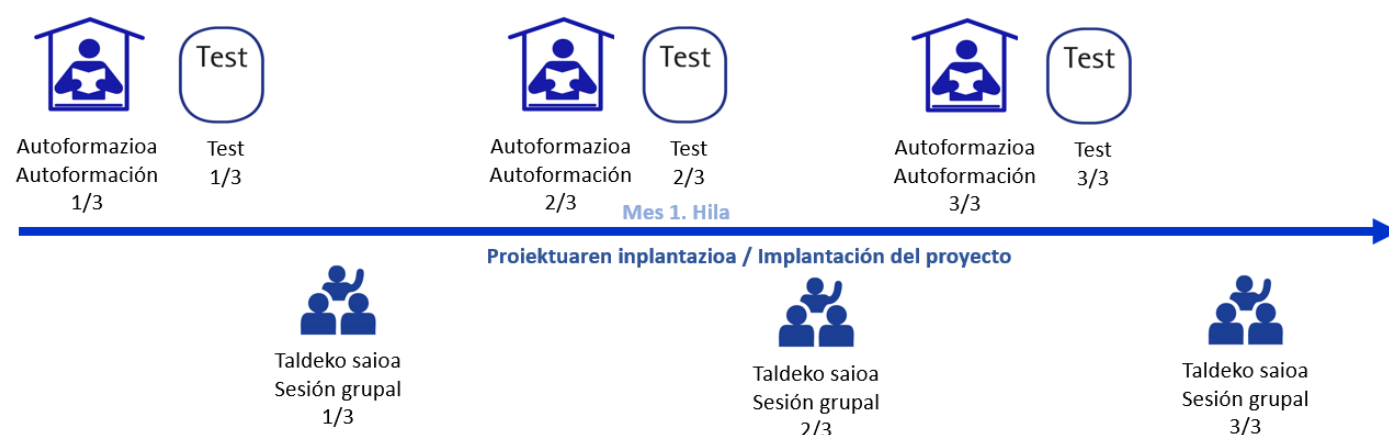
Cada empresa participante definirá y seleccionará el proyecto a desarrollar como parte del curso, adaptándolo a sus necesidades específicas. A continuación, se presentan ejemplos de proyectos realizados en ediciones anteriores:

- Diseño e implantación de un modelo estratégico de compras adaptado a la empresa.
- Construcción del mapa de categorías y segmentación.
- Desarrollo de un modelo de evaluación y homologación de proveedores.
- Implantación de herramientas de análisis y cuadro de mando.
- Optimización del proceso de compras y workflow interno.
- Definición de un plan estratégico de compras a 3 años.

Estos proyectos permiten aplicar los conocimientos adquiridos y obtener resultados prácticos alineados con los objetivos de la organización.

Planificación y flujograma

Duración total del proyecto: 1 mes



Inscripción

✓	¿TE HAS DECIDIDO? Puedes realizar la inscripción desde nuestra web (www.euskalit.net) o, más fácil, desde este enlace directo: https://www.euskalit.net/knownn/26COMPRAS
?	¿NECESITAS INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA? Contacta con nosotras en el teléfono 94 420 98 55 o envíanos un email a namarika@euskalit.net
👁	¿TE VIENEN MAL LAS FECHAS QUE HEMOS PROGRAMADO? Contacta con nosotras pulsando aquí y podremos valorar nuevas alternativas.
💡	IMPORTANTE Al inscribirse en nuestros cursos, cada persona matriculada acepta una serie de términos y condiciones. Te recomendamos leerlos pinchando aquí .

Otras modalidades disponibles

📌	IN COMPANY Este curso también se puede impartir in company, en castellano o euskera, en organizaciones que deseen personalizar fechas, horarios o formatos adaptados a necesidades concretas. Contacta con nosotras en el teléfono 94 420 98 55 o envíanos un email a tgarcia@euskalit.net
---	--