Seminarios Regionales

Abastecimiento Estratégico

La evolución de Compras para logar rentabilidad y sostenibilidad de las Empresas

Objetivo general

Brindar a los participantes conocimientos en los temas de la Gestión Estratégica de Compras, cubriendo aspectos como el diseño, planeación e implementación de las mejores metodologías, herramientas y procedimientos estratégicos usados por los equipos de Compras más maduros en empresas exitosas y rentables.

Generar en los asistentes el convencimiento que la gestión del abastecimiento estratégico es una actividad profesional que se debe basar en estándares profesionales y buenas prácticas.

Incentivar a los asistentes para que revalúen su papel como partes pasivas de equipos de compras tradicionales, y se transformen en miembros de un equipo estratégico que debe y puede entregar más rentabilidad y valor a sus organizaciones.

Dirigido a:

Equipos de personas responsables de la gerencia y dirección de áreas de abastecimiento o áreas de Compras, compradores, jefes de compras, directores y gerentes de compras. También son bienvenidos personas que interactúan estratégicamente con la gestión de compras: gerentes generales, directores administrativos, líderes de áreas usuarias de compras, líderes de producción, líderes de áreas de prestación de servicios etc.

Metodología de desarrollo:

- Se aplican metodologías de instrucción a adultos, usando herramientas audiovisuales como ayuda a la exposición de cada tema. Se intercalan en las sesiones preguntas para incentivar la participación y para mantener la atención constante de los participantes, con un conversatorio práctico sobre cada capítulo.
- Cada tema propuesto sobre la gestión Estratégica del Comprador Institucional será evaluado y enfrentado por los participantes con las acciones equivalentes de la función de Ventas.
- Se solicita a los participantes que proporcionen, expongan y compartan con el resto del grupo ejemplos o experiencias profesionales relativas al tema que se trabaja en el momento, para generar y abrir debate didáctico.

Programa académico

UNA NUEVA VISIÓN DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS

Definición del concepto de abastecimiento estratégico entendido como el cambio necesario de la gestión tradicional y transaccional de la gestión de compras, hacia una actividad estratégica del negocio y como complemento a la gestión de procesos, procedimientos y buenas prácticas.

- Presentación
- Compras dentro de la cadena de valor de la Organización
- De lo transaccional a lo estratégico
- Sostenibilidad y rentabilidad de las Organizaciones
- El aporte de valor de Compras a la Organización
- Evolución y madurez de la gestión estratégica de suministro
- Alineación de estrategia del negocio con Abastecimiento Estratégico

INTRODUCCIÓN AL ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

- Que es el abastecimiento estratégico
- Porque implementarlo. Beneficios
- Pasos para implementar adecuadamente un proceso de abastecimiento estratégico

ANTES DE EMPEZAR CON ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO – WARM UP

Evaluando las condiciones previas (Internas y externas) del ambiente para poder empezar a implementar un modelo de abastecimiento estratégico..

- Definiendo el enfoque del suministro
- Tipología de las Compras
- Team Agreements
- Modelo RAFICS
- Priorizando los requerimientos
- Análisis de Ambiente de mercados (DOFA – PESTLA)

EL CATEGORY MANAGEMENT COMO PUNTO DE INFLEXIÓN

Un método estructurado para analizar de forma diferencial cada categoría de compras, y generar un plan estratégico para gestionar cada una de forma eficiente, convirtiendo la Gestión General de Compras en un business model diferencial del gasto de la Empresa.

- Que es el Category Management?
- Porque implementar CatMan. Beneficios
- Categorías y Sub-categorías
- Estándares de clasificación
- Conocimiento de su categoría
- Historia, evolución y tendencia de su categoría

ANÁLISIS DE BASE I – CON QUE CONTAMOS?

Un breve resumen del desarrollo de cada categoría en el pasado reciente, incluyendo un análisis de datos, cifras y hechos contractuales que permita orientar a los stakeholders clave y poner en contexto el desarrollo de la estrategia de cada categoría:

Investigación del mercado de suministros
Investigación del mercado de proveedores
Clasificación de proveedores
Análisis de oportunidad
Primer análisis de base

ANALISIS DE BASE II - GESTIÓN DE RIESGOS

La Gestión de riesgos es el último (pero no el menos importante) eslabón en el análisis integral que el comprador estratégico debe evaluar para realizar el planteamiento táctico y estratégico del proceso de abastecimiento.

Concepto de la Gestión del Riesgo de Compras
Marco de análisis
Planes de gestión y control del riesgo
La contratación en compras como una actividad estratégica de gestión de riesgos

ANALISIS ESTRATEGICOS I - GESTIÓN DEL GASTO Y MODELO TCO

Las actividades de auto análisis de la gestión del gasto, de una manera además más integral basada en el estudio integral del TCO y no solo de precios de compra, como elemento clave en la evaluación de impacto de cada categoría en la gestión abastecimiento.

Evaluación del gasto total Compañía - Spend Analysis
Concepto de TCO por categoría
Composición de costos de la categoría
Definición metas de ahorro basadas en TCO de la categoría

ANÁLISIS ESTRATÉGICOS II – HERRAMIENTAS DIRECCIONADORAS

Identificar los factores claves del mercado de proveedores, su posición relativa respecto a las necesidades de compra de la compañía, e identificar nuestra posición de poder respecto a estos mercados, como un elemento de análisis necesario para platear las estrategias de relacionamiento y de abastecimiento.

Análisis de las 5 fuerzas de Porter
Costo del precio de compra
Mapa de relacionamiento de los proveedores
Key Business Drivers
Matriz de Kraljic

EL CATEGORY PLAN - APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

Elaboración de un plan detallado que explica cómo gestionar cada categoría en el corto, medio y largo plazo, y como esta estrategia por categorías se debe relacionar con la estrategia a plantear frente a los proveedores y los stakeholders del proceso de compras.

Estableciendo un Plan de Implementación de Abastecimiento Estratégico
Aplicación de estrategias a corto, mediano y largo plazo
Estrategias y tácticas – Por cada Categoría estratégica
Estrategias y tácticas – Sobre el panel de Proveedores
Estrategias y tácticas – Con los Stakeholders del proceso de suministro.

Panel de Conferencistas

Carlos Tobón

Ingeniero Civil – Facultad de Minas Universidad Nacional de Colombia, Seccional Medellín. Especialista en Sistemas Gerenciales de Ingeniería (Gerencia de Proyectos) de la Pontificia Universidad Javeriana - Bogotá.
Luego de ocupar durante más de 20 años importantes posiciones gerenciales en empresas multinacionales (ColGerenco, IBM, Teleglobe Corp, Colombia Móvil -Tigo y Sodexo SA entre otras), ahora es Consultor independiente, conferencista y capacitador en las áreas de Gestión Estratégica de Compras. Amplia experiencia en Gerencia Integral de suministros en las áreas de estrategia de abastecimiento (strategic sourcing), planificación del suministro, gerencia de áreas de compras, gestión integral de proveedores, procesos licitatorios (RFI, RFQ, RFP, etc), contratación, negociación, gestión integral de contratos, en las industrias de ingeniería, construcción, tecnología, telecomunicaciones, servicios de alimentación y de Facility Management.

- Expositor y conferencista en temas de Gestión de Compras y Abastecimiento Estratégico. http://www.gerenciadecompras.com
- Consultor independiente en temas de Gerencia de la Gestión de Compras.
- Gerente de P2P Technology SAS (Soluciones de tecnología para abastecimiento especializado) http://www.altivo.com.co