



apd

MECMag

FORMACIÓN
BONIFICABLE

SEMINARIO

Innovación y transformación en compras

Dirección de Compras de valor añadido

Málaga, 9 de julio de 2019
#TransformaciónCompras

apd

**¿Qué nuevo
rol se le pide a
Compras para
ir más allá de
su tradicional
función?**

PRESENTACIÓN

En los años de recesión, a partir de 2008, se ha agudizado el interés de las organizaciones por el valor que puede aportar la gestión profesionalizada de las compras para contrarrestar la fuerte caída de la demanda y su consiguiente presión a la baja de los precios de venta. Este hecho es perfectamente entendible si tenemos en cuenta que el volumen de gasto en Compras de una organización es la mayor partida (67%) del desglose de los ingresos de una empresa.

Este curso cuestiona de manera constructiva la forma tradicional de adquisiciones y busca identificar e implementar cambios radicales que aporten un alto valor al negocio y no pequeñas mejoras continuas.

La innovación en compras conlleva un proceso de transformación rupturista e involucra a toda la organización. Para que tenga éxito, debe estar dirigido de arriba abajo, con un decidido apoyo y esponsorización ejecutiva que permita derribar todas las barreras y resistencias que indefectiblemente se van a generar en una organización en la que vamos a provocar cambios radicales.

Implica un cambio cultural de la organización, en el que se pueden modificar responsabilidades, jerarquías, usos y costumbres y equilibrios de poder interno, que van a satisfacer a algunos e incomodar a otros, y provocará sin duda momentos de tensión y estrés cuyo manejo es crucial.

La aportación de valor de negocio no se debe plantear exclusivamente en términos defensivos, es decir, reduciendo los costes de compra, sino que tiene que considerar otros factores, como pueden ser: la mitigación de riesgos en la cadena de valor; la garantía de la continuidad del suministro; el incremento de la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios de demanda; la oportunidad de compra; la innovación vía proveedores, etc.

PROGRAMA

1. Compras como función estratégica.
2. Establecimiento y defensa del perímetro de Compras. Negociaciones internas.
3. La Norma UNE 15896. Value Added Purchasing Manangement.
4. Armas de influencia de la dirección de Compras: la Manejo del estrés y mejora del rendimiento del equipo de Compras.
5. Gestión estratégica del parque de proveedores: capacitación, evaluación del desempeño y mejora continua.
6. Estrategias y técnicas de negociación efectivas con proveedores. Incluye Caso Práctico.

OBJETIVOS

Evolucionar desde un concepto de la gestión de compras, entendida como una serie inconexa de negociaciones y acuerdos con los distintos proveedores, en los que primordialmente se busca conseguir el precio más bajo de compra posible, a un concepto de compras como gestión integral de los riesgos y oportunidades que representa el mercado de suministros para la organización.

En definitiva, el objetivo de esta actividad formativa es mostrar todo el potencial de aportación de valor de negocio que la función de compras tiene para la organización y la posiciona como una función estratégica de negocio y no de soporte o apoyo.

DIRIGIDO A

- **CEO** (Comité de Dirección), interesados en conocer la Transformación: cómo implementarla y las consecuencias en la compañía.
- **CPO**, inmerso en la Transformación o que está planteando abordarla.
- **Profesionales de Compras** ambiciosos, que buscan ir más allá del enfoque puramente operativo de la función; aspirantes a CPO.
- **Área de finanzas y controlling**, para entender mejor el rol de con Compras en la Gestión Eficiente del Gasto.
- **Área de Innovación y/o Marketing** en empresas en las que Open Innovation juega un papel clave en desarrollar ventajas competitivas.
- **Área de Compliance**, en el incesante trabajo para comprometer a los proveedores con las políticas corporativas.



HILARIO LÓPEZ

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocarburo, EDP, ENEL, Siemens y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Premio del jurado de la Asociación Española de Escuelas de Negocio 2018.

Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de Compras y gestión estratégica de proveedores. Actividad que compatibiliza con la docencia en diversas Asociaciones Empresariales y Profesionales, Cámaras de Comercio, Escuelas de Negocio, Universidades y en el seno de varias compañías del IBEX 35.

Ha trabajado con empresas como ABM REXEL, FCC SERVICIOS CIUDADANOS, GAS NATURAL FENOSA, REPSOL, GRUPO CALIDAD PASCUAL, TÉCNICAS REUNIDAS, AHORRAMAS, GRUPO AMREST HOLDING, IBERCAJA, GESTAMP, BANKIA, BBRAUN, INVENT FARMA, WÜRTH, LUIS SIMOES, GRUPO CALVO, LYRECO, META4, CEPSA, DRAXTON, BANKINTER, CENTRAL LECHERA ASTURIANA, ESYPRO, MAN TRUCK & BUS IBERIA, MAPFRE,...

Innovación y transformación en compras

Dirección de Compras de valor añadido

FORMACIÓN BONIFICABLE

Información práctica

- **Fecha:** 9 de julio de 2019
- **Lugar:** Hotel NH Málaga.
Calle San Jacinto,2
29007 Málaga
- **Horario:** de 09:00 h. a 18:30 h.
Café a las 11:00 h.
Almuerzo a las 14:00 h.
- **Teléfono:** 954 293 668
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

Cuota de inscripción

- Los Socios Protectores : 245€ + IVA
- Los Socios Globales: 350€ + IVA
- Los Socios Individuales 350€ + IVA
- No socios: 700€ + IVA

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en ach@apd.es

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es



**LA COMUNIDAD GLOBAL DE
DIRECTIVOS**

APD Zona Sur

Paseo de las Delicias 5, 4º

derecha – 41001 Sevilla

sur@apd.es

954 29 36 68

Síguenos en



www.**apd**.es