

apd [] INTERNACIONAL

Curso Executive Online

EL ROL DE COMPRAS EN EL CAMINO AL NEW NORMAL

11 y 18 de Noviembre y 2 de Diciembre de 2020

EXPERTOS / PONENTES:



RAMON SAGARRA
ESADE Executive Education

apd

#compras

#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL
CAMINO AL NEW NORMAL

ESCENARIO

Compras, está en el ojo del huracán como consecuencia del Covid-19 en un escenario que bien se puede calificar como paradigma V.U.C.A. (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity). es como el último furgón de un tren, sometido a los bandazos de la locomotora.

La reactivación está en marcha, pero a muy diferentes velocidades según el sector. La empresa está poniendo todo su “carbón” en recuperar las ventas, y conservar la caja. Compras gestionando con el modelo tradicional enfocado a abastecer, convierte a esta área en la rémora en la ruta al New Normal.

DESAFÍO

La década anterior Compras no termino de realizar la Transformación que era necesaria. La evolución fue parcial y lenta, lo que ha hecho que la Gran Crisis, pillara a Compras con los deberes a medio hacer.

Dos grandes temas son los presentan mayores carencias: la alineación con los objetivos estratégicos del Negocio y la digitalización completa del proceso de compra..

Road Map, hacia Compras Estratégicas y Digitales

La adopción del modelo Agile Procurement, requiere el compromiso de la Dirección. Éste sólo se logrará presentando un Business Case que muestre el impacto que Compras debe tener en los objetivos estratégicos de la compañía

Difícilmente, el equipo de Compras puede tener ese enfoque si anda atrapado con labores operativas y administrativas. El proceso de comprar debe estar totalmente automatizado. Además es imprescindible contar con herramientas, de análisis, para tomar decisiones asertivas, en estos momentos de alta turbulencia.



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL
CAMINO AL NEW NORMAL

OBJETIVOS

- Comprender las columnas que sustentan el modelo Agile Procurement.
- Establecer el gap, entre el modelo de gestión actual de su área y el preconizado Agile
- Familiarizarse con las nuevas herramientas digital y la aplicación en su empresa.
- Estimar el ROI de la digitalización de cada una de las etapas del proceso de compra.
- Repensar la organización actual del departamento y de los perfiles y competencias requeridos por el modelo Agile Procurement.
- Establecer el Road Map de Compras, alineado con la estrategia de la compañía a medida que ésta se adapta al entorno hacia el NewNormal.



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL
CAMINO AL NEW NORMAL

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- CEO (Comité de Dirección), interesados en entender el alcance de la Digitalización apropiado para Compras en su empresa: cómo implementarla y las consecuencias en la compañía.
- CPO, inmerso en el cambio de modelo de gestión con foco estratégico y sobre la base de la digitalización.
- 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 la incesante trabajo para comprometer a los proveedores con las políticas corporativas.



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL
CAMINO AL NEW NORMAL

VALOR PARA EL PARTICIPANTE

- Entender que su desarrollo profesional, pasa por dominar el modelo Agile Procurement.
- Evolucionar hacia unas competencias de visión estratégica; no tan sólo operativas
- Ser muy eficientes en la operación, con baja dedicación de recursos personales.
- Manejar con solvencia las herramientas de digitalización en sus funciones actuales.
- Desarrollar habilidades blandas, imprescindible en un modelo de partenariatio con las Unidades de Negocio y Funcionales.
- Discriminar entre las posibles estrategias, aplicando la más adecuada para cada tipo de categoría de compra, las capacidades del proveedor y las peculiaridades del mercado de abastecimiento..

VALOR PARA LA EMPRESA

- Acelerar la Transformación a Agile Procurement ineludible para gestionar en tiempos V.U.C.A.
- Ganar ventajas competitivas al incorporar la capacidad de los proveedores a su oferta al mercado.
- Pasar de un área que es puro coste operativo a una función integrada en las Unidades de Negocio y Funcionales.
- Valorar el ROI de la digitalización en el área de Compras, descubriendo el atractivo de la inversión de recursos a esta función.
- Establecer una senda para la incorporación del CPO al Comité de Dirección.



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL
CAMINO AL NEW NORMAL

COMPOSICIÓN DEL CURSO

Tres sesiones de trabajo

DURACIÓN

7 horas y media formativas

HORARIO

De 16 h. a 18:30 h



EL ROL DE COMPRAS EN EL CAMINO AL NEW NORMAL

PONENTES

RAMON SAGARRA
*ESADE Executive
Education*

CONTENIDOS

AGILE PROCUREMENT

- Las bases del modelo de gestión.
- Las tres columnas:
 1. Visibilidad del negocio.
 2. Agilidad operativa en la Organización.
 3. Control del riesgo proveedor. Compliance.

EFICIENCIA EN LAS ETAPAS DE UN PROCESO DE COMPRA.

- Mapa de Gasto, Análisis del Gasto. Quick Wins.
- Gestión del Panel de proveedores; Evaluación del desempeño.
- Homologación de proveedores, la base para el control de riesgo.

NEGOCIACIÓN VS COLABORACIÓN

- Estrategias de negociación.
- Negociaciones on-line.
- Cultura colaborativa.
- Perfiles del comprador/a para la negociación.



EL ROL DE COMPRAS EN EL CAMINO AL NEW NORMAL

PONENTES

RAMON SAGARRA
*ESADE Executive
Education*

CONTENIDOS

HERRAMIENTAS DIGITALES EN APOYO DE LAS DECISIONES ESTRATÉGICAS

- Presentación del set de herramientas digitales. AI, Big Data Blockchain.
- Su aplicabilidad en función del grado de madurez del departamento.
- La monitorización del contrato, CLM (Contract Lifecycle Management).

ROAD MAP HACIA AGILE PROCUREMENT

- Gap entre el modelo actual y Agile Procurement.
- Principales obstáculos y barreras a sortear.
- Plan de acción para la Transformación.
- Business Case, la única vía para obtener el compromiso de la Dirección.



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN
EL CAMINO AL NEW
NORMAL

PONENTES Y EXPERTOS

DE PRIMER NIVEL

Procedentes de Multinacionales y Compañías Líderes en España



PONENTES Y EXPERTOS



RAMON SAGARRA
ESADE EXECUTIVE EDUCATION

Ingeniero Químico IQS / Ingeniero Industrial URL (Universidad Ramon Llull) / Diplomado en IESE. Ha realizado proyectos de formación y consultoría para empresas como Endesa (en Madrid, Roma y Santiago); Santander programa “Market Intelligence”; Repsol “Gestión de Riesgos en la Supply Chain”, Gas Natural “Desarrollo de proveedores en Latam”; Gestamp “Maturity Corporate Team”, Danone “Sourcing Supplier Development”; Ferrovial programa de formación de Category Buyers entre otros.

EXPERIENCIA ACADÉMICA:

- Director PDDC ESADE Executive Education
- Director DPSD /Diploma Procurement Strategic Digital) Universidad Católica Chile
- Director MIP (Master International Purchasing) URL
- Director Diploma Sourcing, UAI, (Universidad Adolfo Ibáñez)
- Director MGEI (Master en Gestión de la Empresa Industrial) IQS
- Chairman Cátedra Strategic Sourcing UAI-Santander, UAI
- Profesor en URL, IESE, TECNUN, UN, UPC, UPV; UAI, USF, (San Francisco); Fordham, (NY). Harvard Business School (Engineering Management), Stanford University (SRI (Stanford Research Institute), MIT (Massachusetts Institute of Technology)

HISTORIAL PROFESIONAL:

- Consejero Delegado de Barcelona Activa y Director General de Promoción Económica del Ayuntamiento de Barcelona
- Director General de Marketing y Ventas de Roche
- Director de Área de Boehringer Ingelheim
- Director de División de Henkel
- Director Nalco Chemicals Norte España y Chile
- Ingeniero de Procesos de Induquímica. Cepsa
- Asesor y formador de la red ANCES, BIC's españoles
- Consejero y promotor de Santiago Innova e incubadoras de Corfo, (Chile)
- Director del proyecto “Guía para Intraemprender” DGPPYME.
- Colaborador de la Fundación Corona, Bogotá Colombia
- Asesor de la incubadora del TEC
- Autor del libro “Creación de Empresas, teoría y práctica”, publicado por McGraw Hill en 2004



#compras

EL ROL DE COMPRAS EN EL CAMINO AL NEW NORMAL



JORNADAS VIRTUALES EN DIRECTO



SÍGUELAS DESDE CUALQUIER



PONENTES Y EXPERTOS DE PRIMER NIVEL



PREGUNTA DIRECTAMENTE A LOS EXPERTOS

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 11 y 18 de Noviembre y 2 de Diciembre de 2020
- **Horario:** de 16 h. a 18:30 h.
- **Teléfono:** 610532190
- **Correo electrónico:** afabres@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores: 240€ + IVA
- Socios Globales e individuales: 300€ + IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 636 95 30 54

Formación In Company

Esta actividad se puede realizar en formato In-company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades específicas de la empresa. Servicio exclusivo para Socios de APD.

Para más información contacta con:

David Berlanga (dberlanga@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 Cataluña

Avd. Diagonal 520 2º 3ª

08006 Barcelona

afabres@apd.es

610532190

Síguenos en



www.**apd**.es