

# GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS



Programa  
de contenidos



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



UNC  
Universidad  
Nacional  
de Córdoba

Una de las funciones específicas de la Secretaría de Extensión es transmitir conocimiento a toda sociedad.

Por eso, ofrecemos una amplia gama de cursos que buscan alcanzar la excelencia académica, la formación profesional y la capacitación de quien participe de nuestra oferta.

## LA SECRETARÍA DE EXTENSIÓN



# **SOBRE EL CURSO**

Aprenderás a generar valor a través del  
Área Compras de la Empresa

## **MODALIDAD**

100% virtual

- Los encuentros se realizarán en vivo a través de zoom

## **DURACIÓN**

6 horas

- 4 clases
- Miércoles de 19 a 20.30 hs

## **CURSADO**

Ventajas

- Acceso al Aula Virtual las 24hs del día
- Videoclases en vivo
- Ejercicios y prácticas
- Foros de intercambio

## **CERTIFICACIÓN**

Con aval de la UNC

Se otorgarán certificados de aprobación con la aprobación del trabajo final propuesto por el docente





**José Manuel  
Cuenca**

- Magister en AGRONEGOCIOS y ALIMENTOS (UCA)
- Postgrado en Gestión Gerencial (U. Torcuato Ditella)
- Licenciado en Administración (UNC)
- OPTIMICE COMPRAS - Fundador y director
- ADECCO - Director Región Centro (2008-2012)
- GRUPO ARCOR - Gerente de compras (1999 - 2008)
- EDICIONES CIUDAD ARGENTINA - Jefe de Sucursal Córdoba (1996 - 1998)
- BANCO DEL SUQUIA SA. - Ejecutivo de Cuentas (1994 - 1996)



**Horacio  
Lanzaco**

- Ingeniero Mecánico Electricista (UNC)
- Consultor en gestión de negocios, especializado en compras y abastecimiento para diversas firmas.
- Ex gerente de Compras y Abastecimiento en Grupo CARGO
- Ex gerente de Compras en Tubos Trans Electric S.A.



# MÓDULOS

## MÓDULO I

- Conceptos básicos de Compras, importancia del área en la actualidad, evolución de las áreas de Compras. Organización del área.
- Definición, objetivos, delimitación del área y manejo de conflictos en Compras.
- Grado de evolución de las áreas de compras.
- Proceso de compras: Evaluando necesidades de compras. Como buscar y desarrollar posibles proveedores. Como seleccionar un proveedor.
- Como realizar una solicitud de cotización.
- Análisis y comparativa de cotizaciones. Principales errores que se comenten.
- Como realizar seguimiento y cerrar una transacción/formalizar el compromiso.
- Importancia de la comunicación, tanto con el cliente interno como con los proveedores. Manejo de las Relaciones internas claves. Relaciones con Proveedores.
- Como establecer las bases para una correcta intercomunicación entre el Departamento de Compras y las diferentes áreas de la empresa.

### Introducción al modelo de Compras estratégicas.

- Herramientas para lograr productividad y ahorros desde el área de Compras. Como buscar eficiencias en los procesos de Contratación: Introducción al modelo de Strategic Sourcing.
- Gestión por categorías. Esquemas de Asignación de Trabajo. Análisis del Gasto.
- Como se diseña un plan de proyectos de ahorro que permita mejorar la productividad de la empresa. Mejores prácticas para la generación de ahorros.
- Identificación de fuentes de ahorro, palancas de ahorro.
- Casos reales de eficiencias logradas, ejemplos.
- Compradores estratégicos: La evolución del proceso de contratación de lo transaccional a lo estratégico. Como vender el área.
- Conclusiones.

## MÓDULO II

- Visión de la compra de servicios y de la visión del proveedor-socio, integrado a nuestra cadena de abastecimiento.
- ¿Que significa tercerizar un servicio? Tarea vs Responsabilidad.
- ¿Que se busca con la tercerización? El Administrador del Contrato: Concepto, Tipos. Tips para negociar un servicio. Contratos - SLA: Conceptos y tipos - Alcance - Modelos
- Pliego general de especificaciones, Importancia, Modelo

### Objetivos e Indicadores

- Índices y métricas de compras.
- Modelo de Gestión según los tipos de indicadores. ¿Que son y porque usarlos? Beneficios de medir. Ejemplos de indicadores de Compras, de Logística, de Gestión de Inventarios, de Capital de Trabajo
- Indicadores SMART - Indicadores MADERA
- ¿Qué y cómo medir? Modelo de tablero y uso de la herramienta. Como implementar objetivos e indicadores para el área de compras.

### Proceso de Selección y desarrollo de proveedores.

- Gestión estratégica de proveedores.
- Gestión de calidad, Gestión y Evaluación de Proveedores.
- ¿Por qué evaluar a los proveedores? Que proveedores evaluar? Aspectos a evaluar.
- Clasificación. Tipos y conceptos Como me preparo para evaluar. El equipo evaluador. Modelos de referencia. Sostenimiento y continuidad del proceso de evaluación.
- Como usar los resultados en forma práctica

### Gestión de Inventario:

- Desarrollar conceptos de costos relacionados a la administración de stocks.
- Proponer metodologías para su control y optimización.
- Comprender el impacto económico de la gestión de stocks. Catalogación de materiales. Clasificación y tipos de inventarios
- Sensibilizar sobre la importancia del concepto de una toma física -efectiva- de inventarios. Costos del Stock



# SEGUINOS

EN NUESTRAS REDES



ExtensiónEconómicasUNC



extensionfceunc



@SecExtensionFCE



Secretaría de Extensión FCE UNC

## Consultas e inscripciones

[cursos@eco.uncor.edu](mailto:cursos@eco.uncor.edu)



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



SE  
Secretaría de  
Extensión



Universidad  
Nacional  
de Córdoba