



## Destinatarios:

Personal de:

- planeamiento
- operaciones
- ingeniería
- proyectos
- producción
- mantenimiento
- sistemas
- administradores de contratos
- compras
- logística
- mandos medios
- personal jerárquico en general

## Metodología:

- Exposición dialogada mediante PowerPoint con fluida interacción de los participantes.
- Debates entre los participantes.
- Estudio de casos.
- Ejemplos prácticos y desarrollo de trabajos grupales.
- Proyección de videos, análisis y reflexión.

## El participante aprenderá a:

- Focalizar la comunicación de las áreas demandantes de provisiones y servicios de terceros, articular el trabajo interdisciplinario.
- Diseñar el planeamiento de las adquisiciones de bienes y servicios.
- Precisar los requerimientos, las respectivas especificaciones para adquirir materiales y servicios de terceros.
- Reducir los costos totales relacionados con proyectos, materiales y servicios de terceros.
- Explorar oportunidades de mejora en la relación entre las áreas que solicitan o administran un bien o servicio de terceros, el área de Compras que debe adquirirlo y los proveedores, contratistas involucrados.

## Duración:

16 horas reloj

## Certificación:

El certificado es otorgado por CTI Solari y Asociados SRL. y reconocido a nivel internacional.

## Antecedentes exitosos de este curso:

Fue realizado exitosamente en Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, en formato “in-company” en multinacionales de petróleo (ExxonMobil, Esso) y energía (AES) y en modalidad abierta organizados por diversas consultoras.

## CONTENIDOS MÍNIMOS

### Módulo I: Interfaz con suministros – abastecimiento.

- Entendiendo y mejorando la relación con el área de Suministros / Abastecimiento.
- Organización de Compras en el contexto de la empresa, su importancia, impacto.
- Trabajando en equipo. Que necesita compras para que “hagamos” mejor este trabajo.



- Mejora del “Input” a Compras para obtener el mejor resultado posible de su gestión.
- Roles y responsabilidades en el trabajo multifuncional.
- Medición del valor agregado.

## Módulo II: Planeamiento Estratégico de bienes, obras y servicios de terceros.

- Que es planificar las compras? Que planificar?
- Importancia del planeamiento de las adquisiciones, su rol en el proceso de “S&OP”.
- Planeamiento estratégico de los suministros y servicios de terceros, escenarios. Acciones.
- Ejemplos de errores más frecuentes. Desarrollo de casos prácticos.
- Hacer o comprar? Comprar o alquilar? Licitación o negociar?
- Cuando comprar? Duración óptima de un contrato.

## Módulo III: Especificaciones de bienes y servicios.

- Que es una especificación. Objetivos. Importancia.
- Especificaciones y el contrato (contexto). Información para Compras.
- Consideraciones de redacción. Tipos de especificaciones.
- Recomendaciones. Errores más comunes.

## Módulo IV: Competitividad de las compras y costos involucrados.

- Evolución del área de Compras: de centro de costos a centro de beneficios.
- Qué se entiende por valor agregado del área de compras. Sistemas de medición.
- Identificación de oportunidades para agregar valor.
- Costo de la gestión y resultados. “Benchmark”.
- Cómo asegurar la competitividad de las compras.
- Evaluación simple de ofertas y de factores no monetarios.
- Modelización y análisis de componentes del costo total y de precio de bienes y

servicios (“TCO”, “TSC”, “Should cost”).

- 100+ ideas prácticas de reducción de costos. Cómo priorizarlas.
- Eficiencia de procesos, procedimientos, controles.
- Costos operativos internos.
- Capital de trabajo.
- Administración de riesgos.
- Desarrollo de alternativas. Redefinición de productos, niveles de servicio.
- “Make vs Buy”. Tercerización.
- Consideraciones de transporte y almacenamiento.
- Casos prácticos. Revisión y discusión grupal.
- Importancia de una adecuada implementación de contratos.
- Principios básicos de administración de contratos. Recomendaciones.
- Brainstorming final. Ideas, conceptos identificados por los participantes para reducir costos en su empresa.
- Conclusiones.
- Trabajo práctico. Aprendizajes. Conclusiones.

### Instructor:

**Ing. Claudio Norberto López**

- Ingeniero mecánico; CPIM, Certified in Production and Inventory Management (APICS,); CPM, Certified Purchasing Manager (ISM); posgrados en Negociación y Manejo de Conflictos (ESADE), en Economía del Petróleo y Gas Natural (ITBA) y en Higiene y Seguridad en el Trabajo (UBA).
- Desarrollo su actividad profesional local e internacional en corporaciones de energía (AES de 2008 a 2013), petróleo (ExxonMobil de 1999 a 2004) y en varias empresas de ingeniería, construcción, manufactura y servicios.
- Es consultor de empresas, capacitador y disertante en seminarios y congresos en el país y en el exterior en temas relacionados con cadena de suministros, negocios y manejo de riesgos asociados.