



Acción Formativa

# "GESTIÓN EFICAZ DE COMPRAS"

**En Vigo, 10 de Noviembre de 2017**  
De 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30

Círculo de Empresarios de Galicia  
Avenida García Barbón, 62 Vigo



TARIFA  
**290 € + IVA**  
por alumno

BONIFICACIÓN  
**104 €**  
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN  
**03/11/2017**



---

## INTRODUCCIÓN

Las empresas en la actualidad operan en mercados cada vez más globalizados y se enfrentan a una fuerte competencia con sus similares ya sean nacionales o extranjeros. La práctica de una correcta gestión de compras asegura que la empresa tenga los mejores proveedores para abastecer los mejores productos y servicios, al mejor valor total. La función de compras a menudo gasta más dinero que cualquier otra función de la empresa, así que compras proporciona una buena oportunidad para reducir los costos y aumentar los márgenes de beneficio. Debido a esto, reducir los costos es básico para el desempeño eficiente y eficaz de cualquier entidad. Ninguna organización encuentra que sea económico fabricar todo el material que utiliza. Las ventajas de la especialización son demasiado importantes. La función de compras a menudo proporciona una buena oportunidad para reducir los costos y aumentar los márgenes de beneficio. La compra ha dejado de ser una actividad más para convertirse en un elemento estratégico de la organización. La práctica de la estrategia de compra es asegurar que la empresa tenga los mejores proveedores para abastecer los mejores productos y servicios, al mejor valor total.

---

## OBJETIVOS

Revisar los conceptos básicos del departamento de compras, resaltando la importancia del departamento en los resultados de la compañía.  
Búsqueda de los proveedores con el objetivo de seleccionar los mejores del mercado.  
Profundizar en el análisis de costes de los proveedores para perseguir la mejora continua.  
Seguimiento de los indicadores de proveedores para realizar una evaluación correcta de los mismos.

---

## CONTENIDOS

- 1) Concepto de Compras
  - a. Fases para realizar una compra
- 2) Estructura del departamento de compras
- 3) Funciones del departamento de compras
- 4) Aprovisionamiento y Logística
- 5) Proveedores
  - a. Tipos de proveedores
  - b. Selección de proveedores
  - c. Evaluación de proveedores
  - d. Análisis de costes y mejoras, productividades
  - e. Transfer entre proveedores
  - f. Calidad Proveedores
- 6) Mercados
  - a. Tipos de Mercado
  - b. Clases de Mercado
  - c. Globalización
- 7) Técnicas de comunicación

---

## METODOLOGÍA

La metodología consiste en proponer actividades de grupos constantes de manera que se vayan asimilando los diferentes conceptos mediante la puesta en común de los resultados del grupo y experiencias personales.  
El alumnado regulará el ritmo de manera que se profundizará en los diferentes conceptos según las diferentes necesidades.

---

## CONSULTORES

### Ignacio Alfageme Pernas

- Ingeniero Superior Industrial por el I.C.A.I. Especialidad Gestión y Organización Industrial.
- Master MBA EXECUTIVE de la Escuela de Negocios de Caixanova.
- Curso Superior de Dirección Comercial y Marketing de la Escuela de Negocios Caixanova.
- En la actualidad es “Series Buyer” para todas las plantas de España de una importante multinacional del sector del automóvil.
- Anteriormente fue Director de Logística Supply Chain de la misma empresa.
- Amplia experiencia como formador para diferentes instituciones, organismos y empresas sobre ‘Logística Integral, ‘Gestión de Producción y Stock, Almacenes , compras, etc”
- Consultor asociado a Grupo P&A.

---

## DURACIÓN

8 horas

---

# BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

GESTIÓN EFICAZ DE COMPRAS

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura el día de realización de la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

