



## Curso Online de **La Gestión de Compras** basada en el Cuadro de Mando

*Metodologías y herramientas para optimizar la gestión de las compras mediante la implementación de un cuadro de mando completo, versátil e integrado con las iniciativas y/o proyectos más importantes de su empresa.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*

  
MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es  
america.iniciativasempresariales.com  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

## Presentación

Las empresas se enfrentan al cada vez más complejo desafío de garantizar el suministro de bienes y servicios para desarrollar su actividad, mientras procuran lograrlo minimizando los costos de abastecimiento que representan en promedio 2/3 de los gastos totales de las empresas.

Bajo este contexto la función de compras ha crecido en importancia y responsabilidad. Pero para alcanzar una gestión eficiente del área resulta imprescindible diseñar una estrategia alineada con las necesidades del negocio, implementar iniciativas concretas para bajar a tierra dicha estrategia y monitorear la evolución de las principales variables para validar resultados y/o corregir el rumbo. La gestión de compras basada en el cuadro de mando es el modelo que permite cumplir con estas expectativas.

Partiendo de la construcción de un mapa estratégico, este curso le permitirá optimizar su modelo de gestión de las compras diseñando un cuadro de mando completo y versátil. La exploración de las dimensiones económica/ financiera, de servicio al cliente interno y de procesos / eficiencia le permitirá tener una visión integral y equilibrada de sus procesos de compras.

Finalmente, la evolución tecnológica de los cuadros de mando hacia el modelo de Smart Centers le permitirá conocer todo el potencial que estas nuevas herramientas digitales pueden ofrecerle.

## La Formación E-learning

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

*Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

*Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

*Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

## Objetivos del curso:

---

- Cómo elaborar el mapa estratégico de la función de compras en su empresa integrándolo con las iniciativas / proyectos más importantes y sus respectivos indicadores.
- Cuáles son los KPIs más importantes para monitorear la performance de los procesos de compras.
- Qué criterios seguir para implementar indicadores efectivos que garanticen información confiable sobre las variables que queremos monitorear.
- Conocer por qué resulta crítico para la salud del negocio conocer el desempeño de los procesos de suministros de bienes y servicios.
- Saber cómo medir los ahorros según los diferentes criterios disponibles y qué palancas aprovechar para maximizar los beneficios.
- Qué ratios utilizar para implementar y medir el SLA – Service Level Agreement – con clientes internos de compras.
- Por qué medir y mejorar los procesos de compras.
- Cómo diseñar e implementar un cuadro de mando integral de los procesos de compras.
- De qué manera medir el retorno de la inversión que implica tener un área de compras en la empresa.
- Qué tipo de información de benchmarking se puede disponer para comparar con la performance de áreas de compras de otras empresas.
- Cuál ha sido la evolución de los tableros de mando hasta culminar en la actualidad con la implementación de Smart Centers.

“ Este curso le facilitará la creación de un Cuadro de Mando acorde a su volumen de negocio, sector de actividad y tipo de empresa, que le permita visualizar en conjunto el estado de su cadena de suministro”

## Dirigido a:

---

Directores y Responsables de los Departamentos de Compras, Operaciones, Técnicos y Financieros, así como a todas aquellas personas involucradas en la política de compras de la empresa que quieran ampliar o profundizar en el conocimiento de la metodología del cuadro de mando en compras.

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a los indicadores de gestión en la función de compras

4 horas

El rol histórico de las áreas de abastecimiento ha sido el de procurar bienes y servicios en tiempo y forma al menor costo posible. En los últimos años este foco fuertemente transaccional ha ido cediendo espacio frente a una visión más estratégica de áreas de compras actuando como agentes de cambio en el diseño e implementación de propuestas de mayor valor para el negocio.

#### 1.1. Importancia de la función de compras:

- 1.1.1. Costo.
- 1.1.2. Compliance.
- 1.1.3. Innovación.
- 1.1.4. Abastecimiento.

#### 1.2. Por qué necesitamos indicadores.

#### 1.3. Qué es un KPI:

- 1.3.1. Clases de KPIs.
- 1.3.2. Breve reseña de principales KPIs.

#### 1.4. Definición de objetivos.

### MÓDULO 2. Mapa estratégico: el Km 0 de nuestro viaje

10 horas

Qué es y cómo elaborar el mapa estratégico de la función de compras en la organización, integrándolo con las iniciativas / proyectos más importantes y sus respectivos indicadores.

#### 2.1. Qué es un mapa estratégico:

- 2.1.1. Introducción.
- 2.1.2. Qué es exactamente un mapa estratégico.
- 2.1.3. Por qué necesitamos mapas estratégicos.
- 2.1.4. Principios rectores de un mapa estratégico.
- 2.1.5. Ventajas de contar con un mapa estratégico.

#### 2.2. Las 4 perspectivas:

- 2.2.1. Perspectiva económica / financiera.
- 2.2.2. Perspectiva del cliente.
- 2.2.3. Perspectiva de procesos.

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

2.2.4. Perspectiva de aprendizaje y crecimiento.

## 2.3. Diseño de la propuesta de valor en compras:

2.3.1. El dilema del triángulo en la función de compras.

## 2.4. Cómo elaborar un mapa estratégico:

2.4.1. Relación mapa estratégico – indicadores de gestión.

2.4.2. Recomendaciones en la elaboración.

## MÓDULO 3. KPIs económicos y financieros

4 horas

En un área como Compras los indicadores de tipo económico y financiero son habitualmente los primeros que se tienen en cuenta en el momento de diseñar un tablero para monitorear la performance del sector. Conoceremos en este módulo los más habituales en esta categoría.

### 3.1. Introducción:

3.1.1. KPIs económicos y financieros más habituales.

3.1.2. Forma de analizar cada indicador.

### 3.2. Índice de compras sobre ventas.

### 3.3. Evolución precios de presupuesto.

### 3.4. Ahorros vs presupuesto.

### 3.5. ROI de compras.

### 3.6. Condición de pago a proveedores.

### 3.7. Rotación de stocks.

## MÓDULO 4. KPIs de servicio al cliente interno

8 horas

Un cliente interno con sus necesidades bien cubiertas potencia un mejor desempeño del negocio en su conjunto. El área de compras puede encontrar en el SLA (Service Level Agreement) una herramienta muy útil para dotar de mayor criterio y objetividad a la percepción de performance que sus clientes internos tienen de la función.

### 4.1. SLA - Service Level Agreement:

4.1.1. Qué es SLA.

4.1.2. Proceso de implementación:

4.1.2.1. Relevamiento de información histórica.

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

- 4.1.2.2. Diseño preliminar de los KPIs a utilizar.
- 4.1.2.3. Alineamiento de expectativas.
- 4.1.2.4. Planificación del SLA validado.
- 4.1.2.5. Implementación, comunicación y revisión.
- 4.1.3. Por qué implementar SLA con clientes internos.
- 4.1.4. KPIs más habituales para medir el servicio al cliente.
- 4.1.5. Forma de analizar cada indicador.
- 4.2. Requisiciones pendientes de atención.**
- 4.3. Requisiciones atendidas fuera de término.**
- 4.4. Plazo total de abastecimiento.**
- 4.5. Plazo de gestión del comprador.**
- 4.6. Cumplimiento de entregas.**
- 4.7. Calidad del suministro.**

## MÓDULO 5. KPIs de eficiencia y procesos

8 horas

- 5.1. Introducción:**
  - 5.1.1. Por qué medir y mejorar los procesos de compras.
  - 5.1.2. Conceptos de *Lean Procurement*.
  - 5.1.3. KPIs más habituales para medir eficiencia y procesos.
  - 5.1.4. Forma de analizar cada indicador.
- 5.2. Costo del área vs monto de compras.**
- 5.3. OC emitidas en forma automática.**
- 5.4. Costo emisión OC.**
- 5.5. Monto por comprador.**
- 5.6. OC por comprador.**
- 5.7. Benchmarking en procesos de compras:**
  - 5.7.1. Cómo llevar adelante un proceso de benchmarking.
  - 5.7.2. Benchmarking en compras.

## MÓDULO 6. La gestión de los ahorros

10 horas

Hablar de ahorros en compras significa hablar de las iniciativas que lleva adelante el comprador, ya sea de forma independiente o en coordinación con otras áreas de la empresa, para generar un impacto positivo y medible en los resultados del negocio con una visión TCO (*Total Cost of Ownership*), criterio que procura determinar el coste total de un producto o servicio a lo largo de su ciclo de vida.

### 6.1. Qué son los ahorros.

### 6.2. El concepto de TCO:

6.2.1. Orígenes del TCO.

6.2.2. Qué es el TCO.

6.2.3. Cómo calcular el TCO.

6.2.4. Los beneficios de aplicar el concepto de TCO.

### 6.3. Drivers de ahorro:

6.3.1. Drivers comerciales.

6.3.2. Drivers de demanda.

6.3.3. Drivers de procesos.

### 6.4. Clasificación de ahorros:

6.4.1. Recurrencia del ahorro.

6.4.2. Impacto económico y financiero.

6.4.3. Criterios de medición de ahorros:

6.4.3.1. Ahorros vs compra anterior.

6.4.3.2. Ahorros vs índices de mercado.

6.4.3.3. Ahorros vs ofertas de proveedores.

6.4.3.5. Ahorros vs presupuesto.

### 6.5. Validación de los ahorros:

6.5.1. El enfoque de finanzas vs el enfoque de compras.

6.5.2. Un modelo único para calcular los ahorros.

### 6.6. Generando valor más allá de los ahorros.

## MÓDULO 7. Diseño de cuadros de mando. Evolución hacia los Smart Centers

6 horas

Los responsables de compras se enfrentan a diario a nuevos desafíos crecientes en complejidad e impacto, tanto hacia dentro de sus organizaciones como hacia el exterior a través de sus cadenas de abastecimiento. Este contexto genera, y demanda para su eficiente gestión, una cantidad asombrosa de datos que los profesionales de compras deben saber administrar para convertir en información precisa que facilite la toma de decisiones en el momento oportuno.

### 7.1. Desafíos actuales.

### 7.2. La evolución de los tableros de mando:

7.2.1. Tablero de Mando.

7.2.2. Cuadro de Mando Integral.

7.2.3. Dashboards.

7.2.4. Smart Centers.

### 7.3. Diseño de cuadros de mando efectivos:

7.3.1. Usos de la información.

### 7.4. Implementación de un Smart Center:

7.4.1. Proceso de implementación.

7.4.2. Beneficios de un Smart Center.

7.4.3. La experiencia de un caso práctico.

### 7.5. Conclusión.

# La Gestión de Compras basada en el Cuadro de Mando

## Autor



### Otto Hang Kuchen

Ingeniero Industrial con MBA por IAE Business School con más de 15 años de experiencia en la función de compras desarrollados como responsable del área en la industria siderúrgica. Cuenta, además, con una amplia trayectoria liderando proyectos de optimización de costos y transformación digital de los procesos de Supply Chain.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

