



PROGRAMA EN COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

1) Identificar los problemas que se presentan en las adquisiciones de bienes y servicios en todas las empresas.

No importa el rubro al que pertenezcan, siempre pueden presentarse situaciones conflictivas al momento de la contratación, prestación, guarda, cambios en las condiciones económicas, etc.

2) Definir el mejor camino a seguir para evitar los conflictos potenciales con los proveedores.

Las adquisiciones se dividen en categorías y se analiza la mejor manera de abordar cada uno de los grupos de compras para maximizar los beneficios de cada operación.

3) Optimizar la utilización de recursos de la compañía.

Enseñar a planificar las adquisiciones disminuyendo los costos innecesarios derivados de los procesos y eliminando errores

DESTINATARIOS:

- Toda empresa familiar en la que los dueños de la compañía se encargan personalmente de las adquisiciones de bienes y servicios.
- Compradores de empresas donde exista una estructura de Compras y Almacenes que busquen capacitarse.
- Empresas proveedoras de compañías multinacionales (o aquellas que quieran serlo) para conocer qué valoran sus clientes al momento de tomar una decisión de compra.

CONTENIDOS

- 1) Adquisiciones de acuerdo al rubro al que pertenece el material o servicio a comprar
 - a. Servicios: Relación de dependencia vs. tercerización de servicios personales. Riesgo de juicios por empleo encubierto. Cláusulas contractuales para preservar la relación comercial a lo largo del tiempo.
 - b. Insumos: Planificación junto al usuario. Stocks.
 - c. Máquinas, equipamiento, construcciones civiles, rodados: Trabajo conjunto con Ingeniería. Separación de funciones. Cronograma. Seguimiento. Repuestos. Sobrantes de obra.
 - d. Materiales de compra repetitiva: Apalancamiento a través del volumen de adquisiciones anuales. Planificación de las compras. Acuerdos abiertos.
 - e. Marketing, Publicidad: Asesoramiento para los especialistas
 - f. Caja chica o Fondo Fijo: Casos en los que procede la utilización. Controles a la gestión.

- 2) Evaluación de proveedores: Parámetros de la evaluación, áreas involucradas. Planes de acción
- 3) Aumentos de precios de contratos en curso: Cómo proceder ante una solicitud de incremento de precios. Análisis de abiertos de costos. Información extraída de los Balances de Sumas y Saldos. Importancia de la formalización de los contratos. Cláusulas contractuales.
- 4) Tercerización de las compras: Beneficios. Rubros más convenientes para utilizar esta herramienta.

MODALIDAD DE CURSADO:

- 14 miércoles de 17 a 21 hs

CV DOCENTE:

Nombre y Apellido: Silvina Laura Agostini
Título Universitario: Contador Público
Posgrados: Diplomatura en Economía y Administración (Fundación Libertad)
Master en Administración (ESEADE) – En curso
PAC: Especialización en Compras (IEEC)
Certificado CPIM I
Libros/publicaciones: Comprar para Ganar (Editorial Buyatti 2009)
Experiencia Laboral: 1997-2005: “General Motors de Argentina”
Finanzas-Indicadores de Gestión-Compras Indirectas-Compras Productivas
2005-2007: “Sipar Aceros (Grupo Gerdau)”:
Gerente de Suministros (Responsable de Compras, Almacenes y Pagos)
2007-Actualidad: Socia de “Grupoldonea-Especialistas en Resultados”:
Tercerización de Compras, Capacitaciones in company, E-learning,
Asesoramiento (stocks, auditorías de procesos, lay-outs, transportes, Supply Chain)