

ESTRATEGIAS DE COMPRAS EN CONTEXTOS INFLACIONARIOS

Instructores:

[Ing. Carlos Conti.](#)

Ingeniero Industrial (UBA). Master en Administración (UCA). consultor de Empresas, especializado en Empresas PyMes en temas de Desarrollo de Negocios, Estrategia Competitiva, Balanced Score Card, Competitividad, Supply Chain y Procurement, Procesos y Rediseño de Organizaciones (Desde Oct 2003). Es Secretario de Consejo Directivo del Consejo Profesional de Ingeniería Industrial- CPII. Fue Gerente de Compras en Telecom Argentina Stet-France Telecom S.A. Fue Gerente de Departamento de Suministros y Logística en SADE Ingeniería y Construcciones S.A. y, previo a eso, Jefe de Departamento de Servicios. Fue Gerente de Producción en empresas con Industrias de Proceso (Astra-Evangelista) y de Producción Continua (metalúrgicas). Fue Coordinador General Académico del Encuentro de Compras de IDEA - 2005 y 2006. Ex - Presidente de la Asociación Argentina de Compras y Administración de Materiales (AACAM).

[Lic. López, Diego Javier.](#)

Licenciado en Marketing, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES) quien se ha desempeñado como Profesional de Compras durante más de 20 años en distintas compañías nacionales e internacionales. Actualmente es Profesor Universitario Titular y Gerente de Compras en Compass-Group Argentina. Fue Gerente de Compras en Supermercado LeShop y se desempeñó en la misma área en COTO CICSA y AGROARGENTINA, empresas de distribución mayorista y minorista.

[Ing. Martínez, Roberto.](#)

Ingeniero con amplia experiencia en negociación de contratos de elevado monto, contratación de servicios tercerizados y análisis de estructuras de costos. Gestión de abastecimiento de materias primas para la industria del hormigón, considerando la logística asociada. Trayectoria profesional también desempeñada en Ingeniería y Obras Civiles, con sólida experiencia en el área de Hidráulica-Sanitaria, Vías de Comunicación y Movimiento de Suelos.

Objetivo:

El objetivo buscado es cruzar los "límites actuales" de la gestión de Compras en busca de nuevos paradigmas, brindando los conocimientos clave que necesita todo profesional de Compras para transformar y convertir el área de Compras en un "verdadero centro generador de utilidades y de valor" de su empresa.

Destinatarios:

Directores, Gerentes, Responsables de Compras, Profesionales senior y Analistas. Profesionales recién asumidos o próximos a asumir la responsabilidad del Área. Asimismo es de interés para todo profesional de actuación en Áreas con relación directa o indirecta con el Área de Compras de la Empresa.

Temario de la actividad:

1 Modulo

1. Inflación
2. Compras
3. Negociación
4. Estrategias de compras de acuerdo al poder de negociación
5. Contratos
6. Recepción del producto entregado

1 Modulo

1. Marco estratégico para un nuevo rol de compras
2. Profesionalismo de compras
3. Modelo funcional operativo (M.F.O)
4. Gestión profesional de compras-
5. Negociación profesional con proveedores
6. Gestión de proveedores- S.R.M.
7. Instrumentos 'estratégicos de compras- e-Procurement
8. Como generar mayor valor a la cia
9. Abastecimiento estratégico
10. Servicio al cliente interno
11. Sistemas de información y control de gestión
12. Rediseño organizacional del área de compras
13. Los costos según el proveedor vs los reales

Lugar:

- Uruguay 469 12 A, CABA.

Cantidad de reuniones:

- Se realizará en 4 jornadas de 3 horas.

Material a entregar:

- Certificado de asistencia, carpeta del curso, material del curso, bolígrafo.

Formas de pago:

- Efectivo
- Deposito o transferencia en cuenta GEO
- Tarjeta presencial
- Tarjeta venta telefónica
- Mercado Pago

