



Postgrau Gestió global Operacions i Cadena de Subministrament

Assignatura: **Sourcing**

Octubre de 2016



Centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Persona usuària:
Tipus titulació: Postgrau
Director del postgrau: Prof. Xavier Marín Lacasta
Centre d'impartició: EUNCET
Assignatura: Sourcing
Professors de l'assignatura: Sebastián García

I. MODULS

COMPRES I MODELS DE SOURCING

II. DADES PRINCIPALS

L'assignatura desenvolupa els models estratègics necessaris per determinar els riscos i oportunitats dels mercats on adquirim els productes i serveis. A partir de la gestió estratègica de la compra, desenvoluparem el procés tàctic alineat amb les conclusions estratègiques que haguem definit.

III. JUSTIFICACIÓ

Les compres han estat sempre un element cabdal per a les empreses, tant si son comercials, com de serveis o així mateix de producció. L'obtenció de productes i serveis guanyadors es un dels eixos de l'èxit empresarial amés de contenir unes de les partides de despeses mes gran de l'empresa, li donar un paper estratègic i crític del negoci. Les noves praxis de compres aporten mes de recerca i relació amb els proveïdors categoritzant-los i aplicant diferent nivells. Les polítiques monocromes de compres estan en desús.

Les compres tenen un clar impacte en tres nivells d'una empresa, a l'econòmic i la conformació del valor afegit, al nivell estratègic permeten i obstaculitzen assolir els objectius empresarials, i un tercer nivell operacional i supply chain. La gestió moderna de les compres cerquen gestionar els tres nivells, amb un enfoc proactiu i d'eliminació de conflictes així com la minimització de riscos amb una aportació màxima del valor d'aquest procés, que fa evolucionar el procés de compres des de un centre de cost cap al segon centre de benefici de l'Empresa

IV. OBJECTIUS

Dins aquest bloc obtindrem:

- Comprendre que es el sourcing com a tendència de organització de les compres.

- Dominar els models d'anàlisi estratègic i desenvolupar un procés estratègic de sourcing
- Adquirir les habilitats necessàries per dur a terme un procés tàctic eficaç i eficient negociacions eficients.

V. DURACIÓ

25 hores lectives presencials

VI. CONTINGUTS

1. INTRODUCCIÓ

- 1.1. ¿En què consisteix una gestió d'Aprovisionament? Activitats i responsabilitat.
- 1.2. Objectius d'una gestió de Compres i Aprovisionaments.
- 1.3. Impactes de la gestió de Compres en l'Empresa.
- 1.4. El triangle de les Compres.

2. NIVELL ESTRATÈGIC

- 2.1. Segmentació de les masses de contractació.
- 2.2. Segmentació quantitativa.
- 2.3. Segmentació mercadològica.
- 2.4. Anàlisi Extern. La classificació dels mercats d'acord a les seves complexitats.
- 2.5. Les dinàmiques de mercat.
- 2.6. Informacions rellevants.
- 2.7. Anàlisi Intern. La classificació dels productes pel seu impacte en l'Empresa.
- 2.8. La matriu de Kraljic.
- 2.9. Classificació dels productes i serveis en base a Kraljic
- 2.10. Mapes estratègics per gestionar les contractacions.
- 2.11. Matriu de Riscos i Avantatges.
- 2.12. Les estratègies derivades de la classificació dels mercats i la matriu de Kraljic.

3. NIVELL TÀCTIC

- 3.1. Cost Integral de les entrades.
- 3.2. El procés de Compres.
- 3.3. Les fases d'un procés de compra.
- 3.4. Prospecció de mercats.
- 3.5. Homologació de Proveïdors.
- 3.6. Definició de necessitats i característiques.

- 3.7. Petició d'ofertes i selecció de fonts de subministrament.
- 3.8. La negociació amb proveïdors.
- 3.9. Els descomptes per pagament avançat i per ràpel
- 3.10. La contractació. Modalitats de contractació i comanda.
- 3.11. Suspensió de relacions amb els proveïdors.
- 3.12. E-Sourcing
- 3.13. Gestió contínua de les Compres.

VII. SISTEMA DE QUALIFICACIÓ

Treball 80%

Actitud i participació a classe 20%

VIII. BIBLIOGRAFIA

Títol: Estrategias avanzadas de Compras y Aprovisionamientos.

Autor: August Casanovas.

Editorial: Profit Editorial

Títol: Gestión de Compras.

Autor: Emilio Martínez y SYAF.

Editorial: Fundación Confemetal