



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

POSGRADO GESTIÓN DE LAS OPERACIONES

GUÍA DOCENTE 2019-2020 ASIGNATURA COMPRAS, PROVEEDORES Y APROVISIONAMIENTO

DATOS GENERALES

ASIGNATURA:	Compras, proveedores y aprovisionamiento
CÓDIGO:	PDO-CPA
CRÉDITOS (ECTS):	5
PROFESOR COORDINADOR:	Rafael Richart Ferri
FECHA ÚLTIMA REVISIÓN:	19 Mayo 2019

DESCRIPCIÓN GENERAL

La asignatura hace un recorrido teórico y práctico para dar a conocer cómo se trabaja en organizaciones donde la función de compras está desarrollada y, cómo potenciarla alineándola con la estrategia de la empresa.

A lo largo de las cuatro sesiones, se conducirá al alumno a considerar que a la aportación de valor de un área de compras para una compañía va mucho más allá de garantizar el aprovisionamiento, con la calidad requerida a un precio asumible y, que es una palanca clave para aumentar la competitividad sostenible de las empresas.

Las sesiones lectivas incluirán la resolución de casos prácticos y la interacción dinámica con los alumnos para adaptar el contenido a sus necesidades.

OBJETIVOS GENERALES

- Proporcionar al alumno una visión global del rol del área de compras y de su potencial evolución posible en una empresa.
- Vincular el alineamiento de compras con la estrategia de la empresa para generar valor y aumentar su competitividad sostenible.
- Dar a conocer y enseñar las herramientas de gestión avanzada de compras
- Capacitar al alumno en gestión del cambio, negociación y gestión de conflictos
- Reflexionar sobre las competencias del equipo de compras y cómo gestionar el equipo
- Potenciar el Business partnership como herramienta de gestión interna y externa.
- Mostrar a los alumnos cómo evaluar y seguir el Impacto de las decisiones de compras en el negocio: Kpi's y reporting

CONTENIDOS DEL CURSO

TEMA 1: La Transformación de Compras

Resultados del aprendizaje:

El alumno, una vez expuesto en clase y trabajado este tema, será capaz de:

- Valorar la importancia que hoy tiene para una empresa que desarrolla su actividad en entorno VUCA poder disponer de un área de compras que genere valor si existe alineamiento estratégico
- Delimitar el ámbito de gestión de la función de compras en la empresa, su posible evolución en el tiempo y cómo realizar la gestión del cambio organizacional
- Importancia de tener una política de Compliance en la empresa

Contenido

- 1.1 Entorno VUCA. ¿Qué le preocupa al CEO?
- 1.2 Posicionamiento /Rol del Área de Compras dentro de una Compañía. Del Aprovisionamiento al Sourcing Estratégico (value change integration). Modelos centralizados vs descentralizados
- 1.3 Alineamiento con la estrategia de la empresa y con su política de RSC
- 1.4 Aportación de Valor (diferentes palancas de compras para generar valor)
- 1.5 ¿Qué se espera de los proveedores?
- 1.6 Gestión del Cambio, ¿Cómo crear un Roadmap?
- 1.7 Compliance

TEMA 2: Misión, Palancas y herramientas de gestión del área de compras

Resultados del aprendizaje:

El alumno, una vez expuesto en clase y trabajado este tema, será capaz de:

- Conocer y comprender las palancas de gestión del área de compras, su utilidad y cómo implementarlas
- Identificar y diferenciar términos como: Cost out Value in, gestión del gasto. TCO, CATMAN, SRM, ComanufactUring, etc
- Importancia de tener una política de compras que incluya apartados de Responsabilidad Social Corporativa

Contenido

2.1 Competitividad (Competitiveness):

- Cuantificar/cuestionar gastos, requerimientos (técnicos/funcionales) y necesidades (Costo ut Value in)
- Gestión de Categorías (CATMAN)
- Coste total (total cost ownership-TCO)
- Optimización Cash Flow

2.2 Asegurar el suministro (Secure Sourcing)

- Gestión de riesgos de los proveedores (Supplier Risk Management)
- Gestión de riesgos de commodity (Commodity Risk Management)

2.3 Potenciar el desarrollo del negocio (Top Line Growth)

- Cocreando con proveedores (Cocreate with partners)
- Fomentando la captación de innovación externa (Outside innovation)
- Gestionando la compra de producto terminado (Comanufacturing branding)

2.4 Sostenibilidad (Sustainability)

- Gestión de las relaciones con los proveedores (Relationship Management-SRM)
- Responsabilidad Social Corporativa / Reputación (CSR/ Reputation)

2.5 KPI's y Reporting

TEMA 3: Taller de Negociación

Resultados del aprendizaje:

El alumno, una vez expuesto en clase y trabajado este tema, será capaz de:

- Conocer los principios básicos de negociación y gestión de conflictos
- Proporcionar una perspectiva global de un proceso de negociación.
- Disponer metodología/herramientas para abordar una negociación, gestionarla y afrontar conflictos.
- Planificar y gestionar negociaciones complejas
- Facilitar y manejar plantillas de preparación y post evaluación
- Poner en práctica lo aprendido

Contenido

3.1 Introducción a la negociación y a la gestión de conflictos

3.2 Modelo de negociación Harward

3.3 Plantillas de preparación y postevaluación

3.4 Caso 1: Naranja (gestión de conflicto) / Caso 2: Crocs negro con proveedores potenciales

TEMA 4: Equipo e integración en el negocio

Resultados del aprendizaje:

El alumno, una vez expuesto en clase y trabajado este tema, será capaz de:

- Conocer las competencias técnicas y de gestión que debe tener un equipo de compras
- Poder implementar herramientas de integración en el negocio

Contenido

4.1 Equipo de compras: Roles y competencias

- Competencias técnicas (Technical skills)

-Competencias de gestión (Soft skills)

-Roles

4.2 Integración en el negocio (Business Partnerinship, Stakeholder Mapping)

4.3 Propuesta / compromiso de cada alumno de aplicación en su empresa de mínimo de 1 aspecto de los abordados durante las 4 sesiones.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

La enseñanza de la materia se realiza mediante 4 sesiones presenciales de 5 h cada una que combinan teoría y práctica complementadas con ejercicios / casos que se trabajarán en equipos fuera del aula.

El profesor expondrá los contenidos teóricos de cada tema, se debatirán los contenidos y se aplicaran los conceptos con ejercicios prácticos.

- Actividades que se realizarán en el aula:
 - Ejecución de ejemplos y casos que faciliten el aprendizaje y la aplicación de forma inmediata de los contenidos teóricos.
 - Debate en clase e intercambio de experiencias entre los asistentes que permita enfocar el análisis y resolución de casos desde diferentes ópticas
 - Juegos de “rol” y teatralizaciones que incluirán la filmación, visualización y feedback.
 - Interacción “in situ” via Kahoot
- Actividades a realizar fuera del aula:
 - Responder a una encuesta sobre el grado de madurez del área de compras dentro de la organización empresarial de cada alumno
 - Resolución de casos y test evaluatorio

EVALUACIÓN

La calificación final de la materia se calculará teniendo en cuenta la participación a el aula y las notas obtenidas en los ejercicios/casos.

BIBLIOGRAFÍA

- La transformación de Compras una aventura retadora. Stéphane Morel ,Bubok Editorial. ISBN 978-84-616-9684-0
- Claves Estratégicas en Compras y Aprovisionamientos. JM Fernandez_MJ Santandreu . AERCE. ISBN:9788492131525

- Gestión de Compras: negociación y estrategias de aprovisionamiento. Emilio Martinez Moya. Editorial FUND. CONFEMETAL. ISBN: 9788492735501
- Estrategias avanzadas de Compras y aprovisionamientos: Lean Buying y Outsourcing. August Casanovas ISBN: 9788492956531
- Gestión de Compras en la Empresa. Ander Errasti. Editorial Pirámide. ISBN 9788436827248
- El libro de la negociación. Steve Gates .John Wiley & Sons Inc. IBSN:9781119155461
- Negociar con ventaja. G Richard Shell Editor. Antoni Bosch Editor (2006). ISBN: 9788495348098
- Negociar lo imposible. Deepack Malhotra. Empresa Activa. ISBN: 978-84-16715-17-6

WEBGRAFÍA / BLOGS / ETC.

- <http://provocaccioncompras.blogspot.com>
- <http://www.manuelramosmarono.com/>
- <http://www.atkearney.es/compras/areas-competencia/capability>
- <https://www.mckinsey.com>
- <http://www.aerce.org> (Asociación Española de Profesionales de Compra)
- <https://www.iqs.edu/es> (MIP- Management International Purchasing)
- <https://executive.iqs.edu/es/blog/compras>
- <https://www.empresaextendida.es>
- <https://www.linkedin.com/groups/4970008> (Procurement Trainers Network)
- <https://www.linkedin.com/groups/139021> (Strategic Sourcing & Procurement)
- <https://www.linkedin.com/groups/44991> (Global Sourcing)
- <https://www.linkedin.com/groups/50589> (Purchasing & Global Supply Chain Professionals)