

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

Agregar Competencias y Valor Funcional a los Ejecutivos de Compra y Cadena de Suministros para que puedan competir con cualquier Commodity Manager en cualquier parte del Mundo.



Purchasing University ha sido fundada en 2006 por Servicios Integrados de Compra SA de CV (SidCom) con el firme compromiso de expandir el conocimiento, técnicas, procesos y metodologías de compra y abasto. Desde ese entonces han cursado en sus diferentes Programas más de 1,200 Ejecutivos relacionados a Supply Chain.



DOCUMENTO: DCA 2018V0

DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO PROGRAMAS:

- Diplomado Básico.
- Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas
- Diplomado Experto con Administración de Inventarios



Dirigido a:

Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de Compra y Abasto que buscan mejorar sus precios de compra y atraer más valor de sus Proveedores.

Gerentes y ejecutivos responsables de áreas relacionadas a compras, (Finanzas, Calidad, Ingeniería, Producción, Ventas), que frecuentemente negocian maquinaria, equipo, líneas de crédito, calidad de productos y servicios.

Los Programas de **PURCHASING UNIVERSITY** by SidCom se ofrecen tanto en modalidad abierta en sus instalaciones de San Pedro Garza Garcia, NL, México, como en la modalidad In House o In Plant en las instalaciones de nuestras empresas Cliente.

Compras, de una necesidad de Negocio a una Herramienta Estratégica, Los Programas de **PURCHASING UNIVERSITY** by SidCom de Desarrollo de Competencias en Compras se basan en las mejores prácticas y en una total alineación Estratégica de Negocios.

En promedio 60% del costo de ventas es comprado, la calidad de producto terminado no puede ser mejor que la de los insumos comprados y la mayor fuente de innovación aplicable a sus productos y procesos viene de proveedores, por todo esto:

COMPRAS ES HOY UNA FUNCION CLAVE DE NEGOCIO

Nuestro modelo de aprendizaje se basa en 40% input del instructor, 40% experiencia vivencial en Casos y Ejercicios y 20% de intercambio de experiencias entre los participantes.

DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO PROGRAMAS:

- Diplomado Básico.
- Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas
- Diplomado Experto con Administración de Inventarios



Estos servicios los hemos ofrecido a empresas tales como:

- BRITISH AMERICAN TOBACCO.
- HEINEKEN (CUAUHTEMOC MOCTEZUMA)
- CARRIER
- NEMAK
- SCHNEIDER ELECTRIC
- TAKATA
- ALUPRINT
- HOME DEPOT
- GRUPO GONHER
- IBEROAMERICANA DE HIDROCARBUROS
- HEMSA
- LOWES
- HERSHEY'S
- ARCA CONTINENTAL (COCA COLA, BOKADOS)
- METALSA
- GRUPO ALEN
- LAS ALITAS
- THOMAS AND BETHS
- BRIDGESTONE
- SCHWEITZER ENGINEERING LABORATORIES
- AUTOZONE
- BANORTE GENERALI
- Otras Empresas de la región
-

Algunas opiniones destacadas de los participantes a este Diplomado incluyen:

- "Impresionante el cómo se puede determinar los costos de los proveedores a partir del precio cotizado"
- "Muy dinámico y basado en experiencia, muchas dinámicas y casos que facilitan el aprendizaje"
- "El programa es diferente a los demás, ya que incluye técnicas y metodologías especializadas"
- "Esta es la diferencia entre ser comprador o coloca pedidos y ser un verdadero negociador"
- "Con este conocimiento y preparación podemos competir con ejecutivos a nivel global".
- "Finalmente una manera científica de administrar los inventarios"
- Se acabó con el "mínimos y máximos" definidos por "experiencia", ahora si podremos contestar las preguntas de "por qué ordenaron esa cantidad?, por qué lo pidieron en esa fecha?"



DIPLOMADO BÁSICO EN COMPRAS Y ABASTO

Abasto Estratégico, Negociaciones de Valor, Analisis de Costo y Precio,
Evaluación y Desarrollo de Proveedores y Negociaciones de Contratos de Riesgo

El Diplomado Básico en Compras y Abasto incluye conocimientos y manejo de casos de:

- Strategic Sourcing
- Negociaciones de Valor
- Análisis de Costos y Precios
- Evaluación y Desarrollo de Proveedores
- Negociación de Contratos de Riesgo

Consta de 4 sesiones de 5 1/2 horas cada una impartido 2 veces por semana de 3:00 a 8:45 p.m. y de 8:30 am a 1:30 pm

[Ver Detalle](#)



DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

PROGRAMA:
Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas



DIPLOMADO AVANZADO EN COMPRAS Y ABASTO

Contenido Básico + Analisis y Solucion de Problemas en Compras

El Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas, además de los conocimientos básicos mencionados anteriormente integra 2 sesiones de:

- Análisis y Solución de Problemas.

Consta de 2 sesiones de 5 1/2 horas cada impartido 2 veces por semana de 3:00 a 8:45 p.m. y de 8:30 am a 1:30 pm.

[Ver Detalle](#)



DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

PROGRAMA:
Diplomado Experto con Administración de Inventarios



DIPLOMADO EXPERTO EN COMPRAS Y ABASTO

Contenido Básico + Analisis y Solucion de Problemas en Compras
+ Administración de Inventarios

El Diplomado Experto en Compras y Abasto integra el total de los Módulos del Diplomado en Compras

Desarrolla competencias y experiencia en la Cadena Primaria de Suministro. integra 2 sesiones de:

Administración de inventarios De Manufactura y Retail.

Consta de 2 sesiones de 5 1/2 horas cada una, impartido 2 veces por semana de 3:00 a 8:45 p.m. y de 8:30 am a 1:30 pm

[Ver Detalle](#)



CONTENIDO:

Diplomado en Compras Básico.



DIPLOMADO BÁSICO EN COMPRAS Y ABASTO

Abasto Estratégico, Negociaciones de Valor, Analisis de Costo y Precio, Evaluacion y Desarrollo de Proveedores y Negociaciones de Contratos de Riesgo

OBJETIVO:



Desarrollar competencias y habilidades necesarias para comprender el área de compras y abastecimientos como una función de negocio, planear y dirigir Negociaciones de Compra exitosas, entender, detectar y evitar las áreas de riesgo a las que los Proveedores nos exponen, Aprender nuevas formas de analizar cotizaciones recibidas de Proveedores a fin de determinar si son razonables y aceptables.

DIRIGIDO A:

Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de Compra y Abasto que buscan actualizarse con conocimientos innovadores de la función de compras y/o desarrollar una nueva y mejor estrategia de compras enfocada al negocio.

Gerentes y ejecutivos responsables de áreas relacionadas a compras, (contabilidad, finanzas, calidad, producción), que buscan ampliar sus conocimientos de compra y apoyar el desarrollo de mejoras desde el área de compras.



 <p>SERVICIOS INTEGRADOS DE COMPRAS Your Procurement Partner</p>	<h1>DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO</h1> <p>CONTENIDO: Diplomado en Compras Básico.</p>	
DOCUMENTO: DCA 2018V0		

CONTENIDO

MODULO: Abasto Estratégico

OBJETIVO: Profesionalizar la función de compra, aprendiendo metodologías para generar estrategias que transformen la función, de un centro de costo, a un centro de aporte a las utilidades.

El participante conocerá:

- Como aplicar la metodología de “Strategic Sourcing” para desarrollar la estrategia de compra.
- Definir una manera clara y efectiva para medir los resultados de compra.
- Integrar la función de compra a la cadena de suministro de la empresa.
- Reconocer y entender los beneficios de aplicar nuevas tecnologías en compras.

Duración: 1 hora

MODULO: Negociaciones de Valor

OBJETIVO: Desarrollar competencias y habilidades para negociar y comprar adecuadamente de acuerdo a cada situación, comprando no solo al mejor precio, sino con más valor, desempeño y seguridad.

El participante conocerá:

- Como enfocar cada negociación maximizando el valor de la compra.
- Aplicar técnicas y metodologías de negociación y compra para cada tipo de insumo.
- Reconocer y aplicar nuevas tecnologías aplicadas en compras.
- Comunidades de compra, Subastas inversas, Marketplaces y sourcing por Internet,
- Aplicar modelos de costo y precio para negociar contratos estratégicos.

Duración: 7 horas

DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

CONTENIDO: Diplomado en Compras Básico.



MODULO: Análisis de precios y costos

OBJETIVO: Aprender nuevas formas de analizar cotizaciones recibidas de proveedores a fin de determinar si son razonables y aceptables. Aprender nuevas formas de analizar y aprovechar el entendimiento de cómo los proveedores generan sus precios a partir de su estructura de costos permitiendo determinar la eficiencia de los proveedores respecto a precios.

El participante conocerá:

- Metodología para el análisis de descuentos por cantidades.
- Análisis de costos fijos y variables.
- Análisis de curvas de experiencia.
- Estrategias de administración de costos.

Duración: 2 horas

MODULO: Desarrollo de Contratos de Riesgo.

OBJETIVO: Aprender y desarrollar competencias para negociar y desarrollar contratos de compra en situaciones de riesgo cuando:

- El requerimiento de compra es vago o complejo
- Existe alta probabilidad de que los costos se multipliquen tal como en I&D de productos y/o procesos, o en etapas tempranas de producción (prototipos, investigación básica, desarrollo y exploración, etc.)
- Las fechas de conclusión son urgentes o que puedan fallar por una mala planeación o ejecución y puedan generar costos incrementales.
- No existen suficiente Proveedores que garanticen una competencia sana de precios.
- El tamaño de proyecto involucra grandes montos y riesgos y/o existe incertidumbre en los elementos de costo, el costo o cuestiones técnicas que no permiten determinar los costos con suficiente precisión.

Las negociaciones de Contratos de Riesgo buscan balancear el RIESGO (de pérdidas del Comprador) y la RECOMPENSA (o incentivo del Proveedor para hacer un buen trabajo).

Duración: 5.5 horas

DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

CONTENIDO: Diplomado en Compras Básico.



MODULO: Evaluación y Desarrollo de Proveedores

OBJETIVO: Aprender la metodología “PARTNE®” de calificación, evaluación y desarrollo de proveedores, reconociendo la sinergia y beneficios mutuos que se generan para la cadena de suministro del negocio. Desarrollar una metodología de certificación de proveedores que incremente el desempeño, la administración y el proceso de mejora continua de los proveedores.

El participante conocerá:

- Factores y criterios claves a considerar en cualquier evaluación pensada en el desarrollo.
- Metodología de evaluación y desarrollo de proveedores.
- Proceso de evaluación, calificación y desarrollo de proveedores.
- La entrevista como forma de recopilar datos del proveedor.
- Seguimiento al proceso de desarrollo.
- Desarrollo de grupos de mejora.

Duración: 5.5 horas.

[Regresar a Inicio](#)



DIPLOMADO AVANZADO EN COMPRAS Y ABASTO

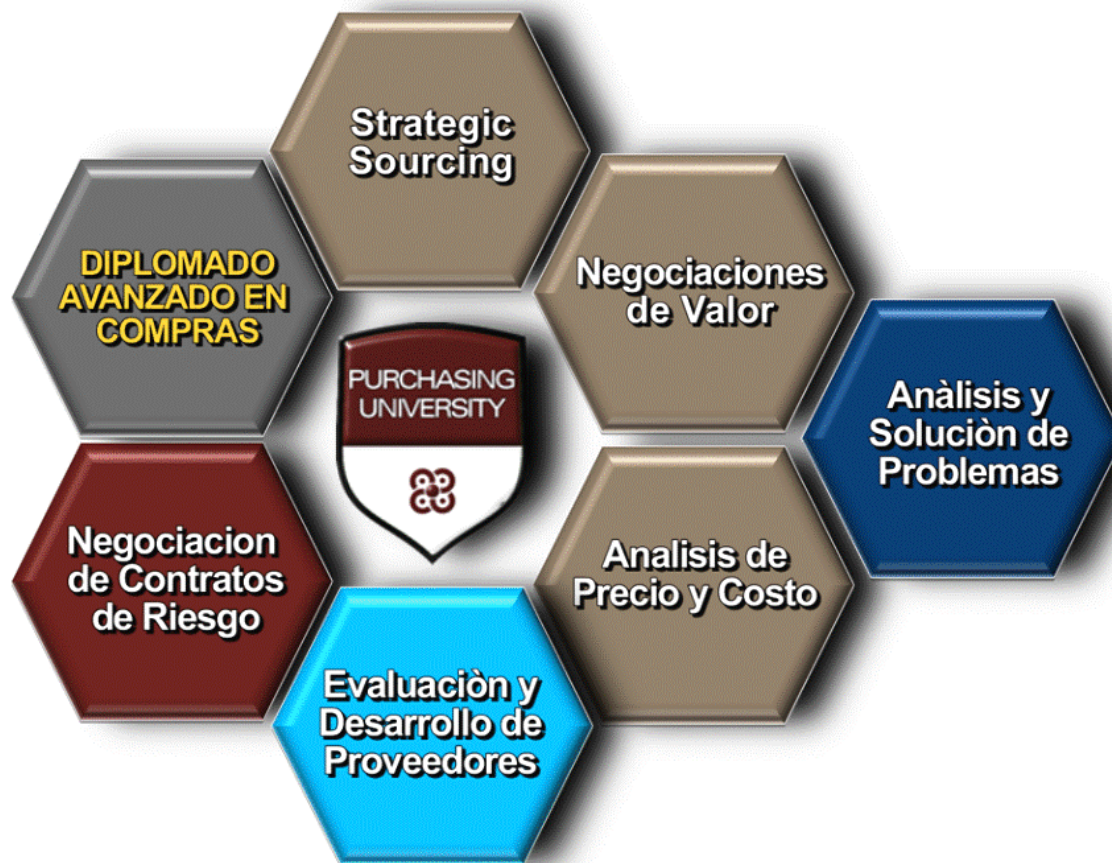
Contenido Básico + Analisis y Solucion de Problemas en Compras



Además de los Módulos Básicos e Intermedio
Se agrega:

MODULO: Análisis y Solución de Problemas

OBJETIVO: Aprender una metodología deductiva para el análisis y solución de problemas donde no hay mucha información numérica que ayude rápidamente a identificar causas y definir soluciones a problemas comunes en compras.

Desarrollar en los Compradores Negociadores una mejor forma de interactuar con Proveedores y Clientes internos (producción, calidad, contabilidad, diseño, almacenes, etc.) para:



	<h1>DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO</h1> <p>CONTENIDO: Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas.</p>	
<p>DOCUMENTO: DCA 2018V0</p>		

1. Determinar prioridades de entre los muchos problemas del día a día
2. Tomar decisiones acertadas en ambientes de incertidumbre.
3. Encontrar la causa más probable de estos problemas relevantes y solucionar de manera efectiva los problemas vistos y evitar su recurrencia.
4. Anticipar problemas en la implementación de planes y generar planes de acción preventivos y contingentes para proteger el plan.

Finalmente en este módulo se desarrollaran en los Compradores – Negociadores habilidades de interacción a través de técnicas de interrogatorio e influencia, solución de desacuerdos y conflictos, mejorar la efectividad de las reuniones y enfocar situaciones prioritarias.

El participante conocerá:

ANALISIS DE SITUACIONES.

Identificando preocupaciones, amenazas y oportunidades.
 Análisis de situaciones, Gravedad, Urgencia y Tendencia.
 Definiendo las prioridades y seguimiento a las situaciones prioritarias.

ANALISIS Y SOLUCION DE PROBLEMAS.

Enfoque al problema y su descripción, objeto + defecto
 Especificando el problema, Es, No Es, Que, Donde, Cuando, Cuanto
 Buscando los elementos únicos y distintivos del problema y entender los cambios que generan problemas.
 Buscando la Causa Más Probable y generar hipótesis válidas.
 Probando las hipótesis y verificar resultados, técnicas de Interrogatorio

ANALISIS DE DESICIONES.

Fijar Objetivos y Definir Alternativas
 Calcular los riesgos de la decisión a tomar e Influenciar personas sobre las cuales no se tiene autoridad.



DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

CONTENIDO: Diplomado Avanzado con Análisis y Solución de Problemas.



DOCUMENTO: DCA 2018V0

Solución de desacuerdos y conflictos

ANALISIS DE PROBLEMAS POTENCIALES.

Planes y anticipación de problemas, Evaluación de amenazas al plan.

Desarrollo de acciones preventivas, de protección y corrección.

Mecanismos de Control, Canales de información y puntos de control,

Mejora en la efectividad y eficacia de las reuniones.

Duración: 11 horas

[Regresar a inicio](#)

CONTENIDO:

Diplomado Experto con Administración de Inventarios Industriales y Retail.



DIPLOMADO EXPERTO EN COMPRAS Y ABASTO

Contenido Básico + Analisis y Solucion de Problemas en Compras
+ Administración de Inventarios

Además de los Módulos Básicos se incluye:

MODULO: Administración de Inventarios Industriales y Retail.

OBJETIVO:

Desarrollar competencias y habilidades para administrar y controlar inventarios de artículos, refacciones, partes y materia prima para Industrias y/o Tiendas de Retail. Profesionalizar la función de la Administración de inventarios para incrementar el nivel de servicio a producción y/o al mostrador y clientes optimizando la inversión de capital.



DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

CONTENIDO: Diplomado Experto con Administración de Inventarios Industriales y Retail.



CONTENIDO

FUNDAMENTOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS.

INVENTARIOS DE PRODUCTOS BASICOS “BASIC STOCK LIST” Demanda Constante

El participante conocerá:

- Propósito y función de los inventarios, Variables que determinan el nivel de incertidumbre
- Costos asociados a los inventarios
- Tipos de inventarios y técnicas de control de inventarios.
- Clasificación de artículos Método ABC.
- Determinación de los Costos de Ordenar y Mantener
- Modelo EOQ, Cantidad Económica a Ordenar. Cuanto Comprar?, Cuando Ordenar?
- Reducción del costo total optimizando inventarios.

INVENTARIOS PRODUCTOS DE TEMPORADA, “MODEL STOCK LIST”.

El participante conocerá:

- Modelo del Vendedor de Periódicos, Demanda exponencial, artículos de moda, pinos de navidad, venta incremental hasta que pase el evento
- Modelo del Vendedor de Periódicos, Demanda normal, artículos de moda sin un evento que marque el tiempo o que el evento se desvanezca lentamente.
- Administración de Inventarios para Nivel de Servicio
- Modelo de precios de descuento al detalle.

DIPLOMADO EN COMPRAS Y ABASTO

CONTENIDO: Diplomado Experto con Administración de Inventarios Industriales y Retail.



INVENTARIO PRODUCTO ALTA ROTACION/MARGEN, “NEVER OUT LIST”.

El participante conocerá:

- Modelo estadístico “Oravec” para el control de inventarios.
- Nivel de Servicio dirigido a ABC y Riesgo de faltante.
- Determinación de costos de ordenar, mantener y de agotamiento.
- Negociando el Nivel de Servicio de acuerdo a la importancia de negocio del artículo, parte o material. Estimación de la demanda.
- Respuesta a las preguntas clave de todo sistema de control de inventario: ¿Qué tanto hay en existencia? ¿Cuándo ordenar? ¿Qué tanto comprar? ¿Cuál será la fecha de espera?

INVENTARIOS DETERMINISTICOS O DE MATERIA PRIMA.

El participante conocerá:

- “MRP” Planeación de Requerimiento de Materiales
- “JIT” Justo a Tiempo.

Duración: 10 horas

[Regresar a inicio](#)

**Servicios Integrados de Compra, SA de CV
PURCHASING UNIVERSITY**

Edificio Torre AVALANZ, Piso 17, Batallón de San Patricio 109, Col. Valle Oriente.
San Pedro Garza García, N.L., México, CP 66260. Tel: (52) (81) 86 25 33 39, Fax: (52) (81) 86 25 33 33
Información: info@micomprador.com, www.micomprador.com

FACILITADORES:

FACILITADOR BASE: Ing. Jorge Cantú Abrego, IIA, M.B.A, MDO, EMBA.

Socio fundador y director de Operaciones de SidCom, desarrolló el concepto de negocio PROCUREMENT SERVICE PROVIDER, modelos de diagnóstico, intervención y negociación de SidCom, desarrolló también el sistema de e-Procurement de Purchasing Center, B2B sourcingcenter y subastas inversas Precio Dinámico.

20 años de experiencia en puestos claves en Compras y Abastecimientos en importantes empresas Globales en diversos sectores. Ha ocupado el puesto de Gerente de Abastecimiento de British American Tobacco México, donde redujo los costos totales de adquisición a través de strategic sourcing, negociaciones y rediseño de procesos clave. El Ing. Cantú también fue coordinador regional de abasto de refacciones e indirectos para América Cono Norte.

También en BAT fue Gerente de Proyectos Comercial donde implemento el concepto de Micro Distribución en el DF y Ciudad de México.

Ha desarrollado proyectos de consultoría de negocio, enfocado a optimizar los resultados a través de rediseño de procesos e implementación de tecnología.

Su experiencia profesional se ha centrado en la optimización de los procesos de compra y abasto, reduciendo los costos totales de adquisición a través de: Selección, evaluación y desarrollo de proveedores, (el Ing Cantú ha certificado proveedores en Brasil, México, Estados Unidos, Canadá y Europa). Ha Desarrollado negociaciones de contratos de compra de muchos y muy diferentes materiales y servicios (Impresos, commodities, maquinaria y equipo, materiales y servicios para mercadotecnia y promocionales, construcción, proyectos, etc.), cada negociación ha sido diferente y le ha requerido de diferentes conocimientos y herramientas específicas como “reverse auctions”, contratos de largo plazo, acuerdos de nivel de servicio (“SLAs”), desarrollo e implementación de sistemas de información para el abasto, etc. La visión del Ing. Cantú le ha dirigido desde hace muchos años a considerar la tecnología de información como una herramienta imprescindible, aunque considerándola más como un medio que como un fin.

El Ing. Cantú ha dictado conferencias para el Congreso Nacional de Calidad y el Congreso Internacional de Desarrollo Organizacional entre otras.

También ha sido catedrático en diversas Universidades:

Catedrático en Diplomado en Compras y Abasto, "PURCHASING UNIVERSITY,	2003-Fecha.
Catedrático en Diplomado en Compras y Abasto, "UDEM"	2012.
Catedrático en Diplomado en Compras, Admón. de Inventarios y Desarrollo de Proveedores "IDESAA",	2003-04-06-07-08-09
Catedrático en seminario integrador y Toma de decisiones Nivel postgrado "IDESAA"	2003-04-06-07
Catedrático en Administración de la Tecnología, "IDESAA"	1994-95
Catedrático en Seminario en Mercadotecnia y Ventas, "IDESAA"	1995-96
Catedrático en Desarrollo Organizacional, "Universidad de Monterrey, Licenciatura en Relaciones Humanas"	1994-96

El Ing. Cantú ha dictado conferencias para el Congreso Nacional de Calidad y el Congreso Internacional de Desarrollo Organizacional entre otras.

Conferencista invitado,	
Foro Index NL 2016, Riesgos en la Cadena de Suministro	2016
Taller de Negociaciones INDEX NL	2011
"SEMANA PYME 2010"	2010
"SEMANA DEL CONSORCIO MEXICANO DE HOSPITALES"	2009
"XII CONGRESO INT'L DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL	1993
"IX CONGRESO NACIONAL DE CALIDAD"	1990

[Regresar a Inicio](#)