

# CURSO ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN COMPRAS



## 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:

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.

Desarrollar 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.

## DIRIGIDO A:

Gerentes, Ejecutivos y Profesionales de Compra y Abasto que buscan mejorar sus procesos de negociación y compra, mejorar la relación con Proveedores y Clientes internos, así como generar proactividad en los servicios del área.

Gerentes y Profesionales de Compra y Abasto que buscan desarrollar habilidades Ejecutivas para mejorar la interacción con otros profesionales.

Gerentes y ejecutivos responsables de áreas relacionadas a compras, (Finanzas, Calidad, Ingeniería, Producción, Mercadotecnia), que frecuentemente tratan con las áreas de compras para generar un lenguaje común en la prevención y solución de problemas.

**DURACIÓN:** 3 sesiones 3 horas c/u

**METODO:** EXPERIENCIA VIVENCIAL. 40% teoría y experiencia inducida por nuestros instructores, 50% experiencia vivencial en casos y ejercicios, 10% intercambio de experiencias compartidas durante las sesiones.

# CURSO ANALISIS Y SOLUCION DE PROBLEMAS EN COMPRAS



## CONTENIDO

### **ANALISIS DE SITUACIONES.**

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

**Duración: 2.0 horas**

### **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

**Duración: 5.5 horas**

### **ANALISIS DE DESICIONES.**

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

**Duración: 3.0 horas**

### **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: 1.5 hora**

# CURSO ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN COMPRAS



El Curso de Análisis y Solución de Problemas consta de 4 sesiones de 3 horas cada una, impartidas una vez por semana de 6:00 a 9:00 p.m.

## **PURCHASING UNIVERSITY**

### **Servicios Integrados de Compra, SA de CV**

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  
Información: [info@micomprador.com](mailto:info@micomprador.com), [www.micomprador.com](http://www.micomprador.com)

#### **FACILITADOR:**

#### **Jorge Cantú Abrego, IIA, M.B.A, MDO, EMBA.**

Socio fundador y director de Operaciones de SidCom, desarrollo el concepto de negocio, modelos de diagnóstico, intervención y negociación de SidCom, desarrollo 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 Mexico.

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.

# CURSO ANALISIS Y SOLUCION DE PROBLEMAS EN COMPRAS



El Ing. Cantú ha dictado conferencias para el Congreso Nacional de Calidad y el Congreso Internacional de desarrollo Organizacional. También ha sido catedrático en diversas Universidades:

<b>Catedrático en Diplomado en Compras y Abasto, "PURCHASING UNIVERSITY,</b>	2003-Fecha.
<b>Catedrático en Diplomado en Compras y Abasto, "UDEM"</b>	2012.
<b>Catedrático en Diplomado en Compras, Admon de Inventarios y Desarrollo de Proveedores</b>	
"IDESAA", Purchasing University	2003-04-06-07-08-09
<b>Catedrático en seminario integrador y Toma de decisiones nivel postgrado</b>	
"IDESAA"	2003-04-06-07
<b>Catedrático en Administración de la Tecnología, "IDESAA"</b>	1994-95
<b>Catedrático en Seminario en Mercadotecnia y Ventas, "IDESAA"</b>	1995-96
<b>Catedrático en Desarrollo Organizacional,</b>	
"Universidad de Monterrey, Licenciatura en Relaciones Humanas"	1994-96
<b>Conferencista invitado,</b>	
"XII CONGRESO INT'L DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL	1993
<b>Conferencista invitado, "IX CONGRESO NACIONAL DE CALIDAD"</b>	1990