

# CURSO NEGOCIACIONES DE VALOR



## OBJETIVO:

Aplicar la metodología de “Strategic Sourcing” para desarrollar la estrategia de compras que incremente el valor de la función al negocio.

Desplegar una estrategia clara y definida de compras hacia los compradores y negociadores del área de compras, a fin de que estos apliquen las tácticas que aseguren ahorros a la empresa.

Desarrollar habilidades de negociación de acuerdo a cada tipo de insumo o servicio.

Desarrollar competencias y habilidades para negociar y obtener los mejores resultados para el negocio, comprendiendo y buscando valor en el costo total de adquisición más que solamente el precio de compra.

Entender los beneficios de establecer relaciones a largo plazo con los proveedores, Proveedores como aliados estratégicos más que como contrincantes en la negociación.

Aprender técnicas de análisis de precios y costos a partir de las cotizaciones de los Proveedores.

Aprender y desarrollar competencias para Negociar y desarrollar Contratos de Compra en situaciones de riesgo cuando:

- El requerimiento de compra es vago o complejo y/o involucra variables fuera del control del Comprador y del Proveedor
- Existe alta probabilidad de que los costos se multipliquen o salgan de control tal como en Investigación y Desarrollo 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 suficientes 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.

## Curso Teórico-Práctico

- El participante conocerá la forma en que deben negociarse cada tipo de compra, de acuerdo a su ubicación en cada uno de los cuadrantes del Strategic Sourcing
- Nuevas tendencias en la forma de Negociar
- Nuevo perfil del comprador
- Planeación de la Negociación y Negociaciones Internacionales.
- Mejorar relaciones con Proveedores y Mantenimiento de la Negociación.
- En la parte de Negociaciones de Contratos de Riesgo buscan balancear el RIESGO (de pérdidas para el Comprador) y la RECOMPENSA (o incentivo del Proveedor para hacer un buen trabajo).

# CURSO NEGOCIACIONES DE VALOR



## DIRIGIDO A:

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

Gerentes y Profesionales de Compra de Proyectos que buscan desarrollar habilidades Ejecutivas de Negociación para asegurar el éxito en la implementación de Proyectos.

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

**DURACIÓN:** 3 sesiones 5.5 horas c/u

**METODO:** VIVENCIA PROFESIONAL. 20% experiencia inducida por el instructor, 10% experiencia compartida por los compañeros, 40% Teoría Aplicada, 30% Casos Prácticos

# CURSO NEGOCIACIONES DE VALOR



## CONTENIDO

### STRATEGIC SOURCING:

#### **ALINEANDO COMPRAS A LOS OBJETIVOS DE NEGOCIO.**

- ⌘ Administración del Suministro y los nuevos roles de compras.
- ⌘ Que es “Strategic Sourcing” y por qué la metodología Kraljic.

#### **ANALISIS DEL GASTO.**

- ⌘ Datos internos y externos por categoría de compra.

#### **MATRIZ DE VALOR EN COMPRAS.**

- ⌘ Donde está el Valor a Negociar?, Segmentación de Compras.

#### **ENTENDIENDO LOS MERCADOS.**

- ⌘ Análisis de Mercado – Proveedor, determinar “drivers de costo” de proveedores.

### NEGOCIACIONES DE VALOR:

#### **ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION DE ACUERDO AL TIPO DE COMPRA.**

- ⌘ Evaluando y priorizando las oportunidades, Segmentación de Compras.
- ⌘ Negociaciones distributivas e integrativas.
- ⌘ BATNA, Best Alternative To A Negotiated Agreement, ZOPA, Zone Of Possible Agreement.
- ⌘ Herramientas de negociación para cada tipo de compra.

#### **COMPRA DE INSUMOS Y SERVICIOS AGREGADOS.**

- ⌘ El valor de la economía de escala y de la estandarización.
- ⌘ Precio dinámico, creando mercado a través de Subastas inversas.
- ⌘ Subasta inversa, punto de vista del proveedor y del comprador, todos ganan.

#### **COMPRA DE INSUMOS Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS.**

- ⌘ Involucramiento temprano y propiedad del diseño.
- ⌘ Negociación con incentivos y enfoque a costos escondidos
- ⌘ Contrato por vida de producto y mejora continua.

#### **COMPRA DE INSUMOS Y SERVICIOS ESTRATEGICAS.**

- ⌘ Optimizando la base de proveedores.
- ⌘ Una metodología de evaluación y desarrollo de proveedores, modelo colaborativo.
- ⌘ Diseño de contratos y negociaciones basadas en “cost drivers” y “open books”

#### **COMPRA DE INSUMOS Y SERVICIOS DE POCO VALOR.**

- ⌘ La importancia del costo de transacción, Contratos de compra e e-procurement
- ⌘ Generando poder de compra a través de comunidades de compra.
- ⌘ Outsourcing como solución de negocio, Vendor Managed inventory y consignación.

# CURSO NEGOCIACIONES DE VALOR



## **ANALISIS DE COSTOS Y PRECIOS**

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

## **NEGOCIACIONES DE CONTRATOS DE RIESGO:**

### **DEFINICION DE RIESGO Y TIPOS DE CONTRATOS A NEGOCIAR.**

- ⌘ Identificando amenazas y oportunidades.
- ⌘ De que depende el tipo de contrato a Negociar, análisis de riesgo recompensa
- ⌘ Perfil de Riesgo en los Contratos y factores para seleccionar el tipo de contrato.

### **CONTRATOS DE PRECIO FIJO.**

- ⌘ Firm Fixed Price (FFP) – Contratos a Precio Fijo
- ⌘ Fixed Price with Economic Price Adjustment (EPA) Contratos a Precio Fijo con Ajuste de Precio
- ⌘ Fixed Price Incentive Firm Contracts (FPIF) Contratos a Precio Fijo Incentivados
- ⌘ Fixed Price Incentive Firm Contracts (FPI) Contratos a Precio Fijo Incentivados.
- ⌘ Fixed Price Incentive Succesive Target (FPIS) Contratos a Precio Fijo Incentivados con Metas Sucesivas
- ⌘ Fixed Price with Awards Fees (FPAF) - Contratos a Precio Fijo Bono de Incentivo.

### **CONTRATOS CON REEMBOLSO DE COSTOS.**

- ⌘ Contratos CR – Cost Reimbursement o Reembolso de costos
- ⌘ Contratos C Cost
- ⌘ Contratos CS Cost Sharing
- ⌘ Cost Plus Fixed Fee (CPFF).
- ⌘ Cost Plus Incentive Fee (CPIF).

El Curso de Negociación de Valor consta de 3 sesiones de 5.5 horas, impartidas lunes de 15:00 a 21:00 horas y martes de 8:30 a 13:30 horas

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

# CURSO NEGOCIACIONES DE VALOR



## **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, "IDESAA",	2003 a 2009
Catedrático en seminario integrador y Toma de decisiones Nivel postgrado "IDESAA"	2003 a 200707
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 NUEVO LEON, RIESGOS EN LA CADENA DE SUMINISTROS	2016
"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