

Ciclo de Seminarios de Gestión de Compras

Santa Cruz de Tenerife

Búsqueda, Evaluación
y Gestión de Proveedores

(14 de octubre 2010)

Gestión de ofertas, precios y costes

(15 de octubre 2010)

En colaboración con:

Cámara

Santa Cruz de Tenerife

AERCE



asociación española
de profesionales
de compras,
contratación y
aprovisionamientos

Búsqueda, Evaluación y Gestión de Proveedores

(14 de octubre 2010)

Este seminario está orientado a cómo evaluar a los proveedores con el fin de seleccionar a los mejores, para empezar a colaborar con ellos. Trabajar desde el inicio con los mejores proveedores posibles es fundamental, sobre todo cuando tenemos que adquirir artículos críticos para el funcionamiento de nuestra empresa o que impliquen un alto riesgo de aprovisionamiento o que tenga una magnitud económica importante. Al finalizar el seminario, deberíamos ser capaces de saber cómo identificar a esos proveedores, evaluar sus habilidades y sus carencias y determinar el grado de motivación que ellos tienen para trabajar con nuestra empresa.

PROGRAMA:

Enfoque de la selección de proveedores:

- Conseguir los mejores proveedores.
- Procesos anteriores.

Búsqueda de posibles proveedores:

- Información sobre posibles proveedores.

Evaluación previa de proveedores:

- Concepto y objetivo.
- Factores para la evaluación previa.
- Metodología para la evaluación previa de proveedores.
- Resultado de la evaluación.
- Decisión de selección.

La gestión de las prestaciones de los proveedores:

- Evaluación de las prestaciones de los proveedores.

Caso práctico: "Formex Ltd."

Gestión de ofertas, precios y costes

(15 de octubre 2010)

Una vez finalizada la preparación de la compra y al iniciar la compra propiamente dicha, el primer paso consiste en la petición de ofertas. El objetivo será la selección del proveedor o proveedores que mejor se ajusten a las prestaciones deseadas.

En este Seminario se analizan los diferentes sistemas de licitación y los requisitos que deben cumplir las peticiones de oferta.

Nos familiarizaremos asimismo con el análisis de los precios de compra y de los costes.

Finalmente, se determina cómo evaluar y seleccionar las ofertas para la elección de la mejor oferta.

PROGRAMA:

El precio de venta:

- ¿Cuál es el precio de venta?
- Factores que determinan el precio de venta.
- Descuentos.

Sistemas de licitación:

- Objeto.
- Últimas mejores condiciones.
- Ofertas con negociación posterior.
- Preselección y contraofertas.

Petición de ofertas:

- Requisitos de las peticiones de oferta.
- La ética en las peticiones de oferta.
- Reclamación de ofertas no recibidas.

Precios de compra y costes:

- Precios de compra no basados en el coste real de lo ofertado.
- Análisis de los costes de un proveedor.
- Precios basados en el coste ("cost-based pricing").
- Factores para escoger el sistema de precio.

Evaluación y selección de ofertas:

- Análisis inicial.
- Contenido de la comparación de las ofertas.
- Cuadros comparativos de ofertas.
- Costes totales de adquisición (TCO) "total cost of ownership".

Caso práctico: "Southern Power Co."

PONENTE

D. Francisco J. Casalins Suárez.

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones. General Manager de IBM ISC. Ha sido Consultor Ejecutivo de Compras y Logística de IBM y Director de Compras de IBM en España y Portugal.

HORARIO DE CLASES

9:30h. Inicio sesión mañana.

11:15h. Pausa. Café.

13:30h. Almuerzo de trabajo.

15:00h. Inicio sesión tarde.

18:00h. Final sesión.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

- Precio No Socios 1 seminario (1 día): 423 €
- Precio No Socios 2 seminarios (2 días): 701 €
- Socios de AERCE y de la Cámara de Comercio de Tenerife: 10 % de descuento.
- IVA no incluido (Canarias exento de IVA).
- Estos seminarios tienen plazas limitadas.
- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Santa Cruz de Tenerife: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife (Edificio Olympo). Aulas del Departamento de Formación (Plaza de la Candelaria 1, 4ª Planta) - 38003 Santa Cruz de Tenerife.

RESERVAS

En la Secretaría General de AERCE:

Tels. y Fax: 93 453 45 67 / 93 453 25 80; e-mail: administr@aerce.org

A través de <http://www.aerce.org>