

TRAINING. FITXA TÈCNICA.

TR.003.CURS D'ENGINYER DE COMPRES.

Assolir la capacitat professional per saber gestionar les compres i aprovisionaments tècnics i industrials.

OBJECTIU DEL CURS.

Les successives crisis socioeconòmiques que ha patit el món occidental han suposat en l'entorn empresarial, en general, un increment dels costos materials i humans, que afegits a la disminució d'ingressos han provocat una reducció dels beneficis de moltes de les empreses i, fins i tot, el tancament d'algunes altres.

D'altra banda, hi ha un conjunt de variables i factors externs i interns a les empreses que també afecten els comptes de resultats d'aquestes i als seus marges:

- Factors externs: l'espai econòmic global, la competència mundial, internet, l'alta especialització, etc.
- Factors interns: la manca d'innovació, no estar present a les xarxes socials, un deteriorament del nivell de servei, no tenir una ràpida resposta a les peticions dels clients, la manca de qualitat, no disposar del producte a la demanda dels clients, etc.

Davant aquestes situacions, les companyies a més de trobar la millor solució per a cada variable, buscaran, a priori, incrementar les vendes amb l'obtenció de beneficis, com a manera de continuar en el mercat. Un exemple per fer créixer aquestes vendes seria trobar nous mercats objectius, a través de polítiques de màrqueting relacional o altres mètodes segons l'estratègia planificada.

Però això és tot? Si les empreses volen millorar la seva competitivitat és evident que no. Per això serà necessari també, saber estructurar i optimitzar els costos. Recordem que, per incrementar un 20% els beneficis és necessari incrementar les vendes en la mateixa proporció, tenint en compte les despeses associades que suposen aquest augment. Però es pot aconseguir també el mateix benefici del 20% d'una altra manera? Sí, estalviant de l'ordre d'un 4% sobre els costos dels materials i dels serveis comprats a l'empresa. És evident, per tant, que aquest serà un objectiu empresarial: millorar els costos a través de la professionalització de les compres.

I qui té la responsabilitat de millorar aquests costos dins de l'empresa? La planificació estratègica actual determinada per la direcció general de les empreses, deixen enrere els antics organigrames en els quals el departament de compres eren una senzilla estructura de l'àrea d'administració. La política actual passa

per trobar el millor responsable tècnic especialitzat en la gestió de l'àrea de compres tècniques i industrials. Per a això serà necessari tenir a l'empresa, un expert en aquesta matèria, és a dir: un Enginyer de Compres.

Aquest curs permetrà capacitar-se per tenir la base necessària per saber entendre els costos empresarials i el món de la gestió, per aconseguir comprar professionalment des de la vessant tècnica. Negociar, seleccionar proveïdors, adquirir coneixements legals bàsics, subcontractar, conèixer les tècniques de compres essencials, analitzar el cost integral d'aprovisionament, planificar, gestionar els estocs, adquirir el compromís ètic, etc. són conceptes que permetran desenvolupar com a enginyers aquesta especialitat d'un àrea tan fonamental i estratègica de l'empresa.

DURADA DEL CURS.

El curs ofert té una durada de 8 hores repartides en una jornada.

DATES DE REALITZACIÓ DEL CURS.

Definida a la promoció del curs.

ASSISTENTS.

Els assistents seran tots aquells enginyers o tècnics que volen capacitar-se professionalment, davant de la necessitat d'especialitzar-se en la gestió de les compres i aprovisionaments tècnics i industrials, bé perquè ja hi treballen i volen ampliar el coneixement en aquesta matèria, o bé perquè ho veuen com a una oportunitat d'alternativa professional en els moments actuals i per aquest motiu volen conèixer aquest sector, essencial per a la millora de la competitivitat de les empreses.

També s'adreça a totes aquelles persones que formen part de l'estructura d'una empresa (gerents, administració, comercials, etc.) i volen formar-se o ampliar el coneixement en l'àmbit de la gestió de les compres.

PROGRAMA DEL CURS.

1. LA COMPRA PROFESSIONAL COM A ESTRATÈGIA. DEFINICIÓ DE CONCEPTES.

- 1.1. L'EMPRESA.
- 1.2. BREU HISTÒRIA DE LA GESTIÓ DE COMPRA PROFESSIONAL.
- 1.3. ANÀLISI DELS TERMES FONAMENTALS DE COMPRES.

2. L'ENGINYER DE COMPRES.

- 2.1. PERFIL PROFESSIONAL.
- 2.2. FUNCIONS PRÒPIES DEL LLOC DE TREBALL.

3. LA NORMATIVA A L'ENTORN DE LA COMPRA I L'APROVISIONAMENT.

- 3.1. NORMATIVA MERCANTIL.
- 3.2. NORMATIVA LABORAL.
- 3.3. NORMATIVA FISCAL.

4. L'ESTRUCTURA ECONÒMICA D'UNA EMPRESA.

- 4.1. EL BALANÇ DE SITUACIÓ.
- 4.2. EL COMPTE DE RESULTATS.
- 4.3. ELS COSTOS.
- 4.4. EL PREU DE VENDA.
- 4.5. EL PREU DE COMPRA.

5. LA GESTIÓ DE LES COMPRES.

- 5.1. LA CONTRACTACIÓ PÚBLICA O PRIVADA.
- 5.2. LA PLANIFICACIÓ.
- 5.3. EL MERCAT DE LES COMPRES I L'APROVISIONAMENT.
- 5.4. L'ANÀLISI TÈCNICA DELS PRODUCTES I ELS MATERIALS.
- 5.5. L'ANÀLISI TÈCNICA DELS SERVEIS.
- 5.6. LA SUBCONTRACTACIÓ.
- 5.7. LA SELECCIÓ DE PROVEÏDORS I SUBCONTRACTISTES.
- 5.8. LA PETICIÓ D'OFERTES.
- 5.9. L'AVUACIÓ DE LES OFERTES.
- 5.10. L'ELECCIÓ DE LA MILOR OFERTA I LA COMANDA.
- 5.11. EL SEGUIMENT.
- 5.12. LA RECEPCIÓ I L'EMMAGATZEMATGE.
- 5.13. TANCAMENT DE LA COMANDA.
- 5.14. LA FACTURACIÓ DE COMPRES.

6. LA GESTIÓ DELS MATERIALS.

- 6.1. EL MAGATZEM.
- 6.2. L'ANÀLISI DELS ESTOCS.
- 6.3. LA LOGÍSTICA.
- 6.4. EL *JUST IN TIME*.

7. HABILITATS PERSONALS.

- 7.1. LA GESTIÓ DEL TEMPS.
- 7.2. LA RELACIÓ INTERPERSONAL.
- 7.3. LA NEGOCIACIÓ DEL COMPRADOR.

8. NOVES ESTRATÈGIES.

7.1. *GLOBAL SOURCING.*

7.2. *BENCHMARKING.*

7.3. *LES NOVES TECNOLOGIES.*

PROFESSOR DEL CURS.

Ricard Nogués Parra (1966).

Enginyer Consultor i Formador.

Soci Director d'ORGANIZE Enginyers Consultors.

Director Comercial i impulsor d'ORGANIZE GROUP.

Enginyer Tècnic Industrial (Núm. Col. 11.540). UPC, Universitat Politècnica de Catalunya.

MBA (Màster en Direcció i Organització d'Empreses).

Postgrau en Gestió de Compres.

Postgrau en Direcció de la Producció.

Postgrau en Gestió de Riscos i Emergències.

Tècnic en Prevenció de Riscos Laborals.

Vint anys dedicats al sector de projectes, obres i manteniments. Va començar de Cap d'Obra. Més endavant va assumir diversos llocs de responsabilitat tant tècnics com de gestió en diferents companyies: Cap d'Oficina Tècnica, Cap de Compres, Cap d'Estudis i Projectes, Director Comercial, Director Regional Executiu, fins assolir la Direcció General d'una empresa de contractació d'obres, instal·lacions i manteniment.

Actualment, és soci director d'**ORGANIZE Enginyers Consultors** (www.organize.es), firma des de la qual dóna suport i acompanyament a empreses i empresaris, com a enginyer consultor en organització i gestió, (comercial, compres, producció i manteniment) i, a més, com a formador. És el director de ORGANIZE GROUP, grup de cooperació empresarial de solucions d'enginyeria, des del qual impulsa l'activitat comercial de les empreses que la integren.

Està habilitat i col·legiat per desenvolupar Projectes d'Enginyeria, Legalització, Dictàmens Pericials, Plans de Manteniment i Plans d'Autoprotecció (Decret 30/2015).

Ofereix formació *in company* a la seu d'empreses, entitats públiques o privades, també en diversos Col·legis Professionals (ENGINYERS BCN, CETIT, CETIM, EIC-Enginyers Industrials de Catalunya, Enginyers de Camins, CETOP, etc.) i a més a l'AEM, Asociación Española de Mantenimiento.

Ha estat professor en cursos de gestió de manteniment a la Universidad de Extremadura a través del Colegio de Arquitectos Técnicos de Càceres y Badajoz. Ha estat professor col·laborador a la EPSI-UAB (Escola de Prevenció i Seguretat Integral-Universitat Autònoma de Barcelona) a Bellaterra.

Ha escrit el llibre (no publicat): *La Gestió d'Obra: el Cap d'Obra*, el qual està inscrit en el Registre de la Propietat Intel·lectual en la categoria d'obra científica i referència B-1370-1309.

Actualment, forma part de la Junta de Govern d'ENGINYERS BCN - Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Barcelona com a Responsable Econòmic i Estratègic amb la figura de Tresorer. És un càrrec electe i a temps parcial.

Ha gestionat empreses multinacionals i PIMES de facturació fins a 20 Milions d'Euros i d'un equip humà de 150 persones. Ha treballat sempre per objectius aconseguint amb èxit les fites comercials, productives i de rendibilitat previstes. Les funcions executives reunien la responsabilitat de la gestió comercial, tècnica i administrativa de les empreses. Entre aquestes empreses es troben: ACSA, ISOLUX, EMTE, CARANDINI, ELECNOR, CRESPO Y BLASCO (Grup Suez), MERCAFRED, i MASTER de Ingeniería y Arquitectura.

Alguns dels projectes, obres o manteniments més representatius que han dut a terme les empreses on ha treballat, durant la seva gestió han estat:

Àmbit Retail:

Concessionaris d'automoció (Barcelona). Diverses botigues de diferents especialitats (Barcelona). BURBERRY (Barcelona). IKEA (L'Hospitalet de Llobregat). SUNGLASS HUT (Diversos llocs d'Espanya i Portugal). INDESIGN (Badalona). ZEBRA (Badalona), etc.

Àmbit Terciari:

INEFC Barcelona. Edifici Torre Tarragona-161 Barcelona. Biblioteca Pompeu Fabra-Mataró. Edificis Zona Franca (Seu Consorci Zona Franca i Seu Abertis) Barcelona. Heron City-Barcelona. World Trade Center-Cornellà de Llobregat. Actuacions en diverses facultats de la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona) i UPF (Universitat Pompeu Fabra) Barcelona. Desenvolupament de noves facultats a la URV (Universitat Rovira i Virgili) - Tarragona. Hotel Ibis Barcelona. Hotel Axel Barcelona. Hotel Hilton-Diagonal Mar Barcelona. Torre Gas Natural Barcelona. Hospital d'Igualada. Hospital Quirón Barcelona, etc.

Àmbit Industrial:

AENA (Gestió aeroportuària). Fecsa / Endesa (Subministrament electricitat). Gas Natural (Subministrament de gas). Laboratoris Alcon-Cusí (Farmacèutic). Laboratoris Almirall (Farmacèutic). ATLL (Aigües Ter-Llobregat). Pastas Gallo (Alimentari). Puntiblonde (Tèxtil). Nova Fàbrica de ZUMOS PAGO-Tarragona (Alimentari). Irisbus-Barcelona (Automoció). BASF (Químic). Cervesa DAMM (Alimentari). Solvay (Químic). Cervesa San Miguel (Alimentari), etc.