CURSO · LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

Compra y Abastecimiento (Proceso P2P)

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Online en vivo (sincrónico)	**8, 16 o 24 horas, según la versión**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Negociación con proveedores, licitaciones privadas, contratos de suministro y evaluación de desempeño.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de gestionar el proceso de compra y abastecimiento de punta a punta (Procure to Pay), incluyendo la negociación con proveedores, las licitaciones privadas, los contratos de suministro y la evaluación de desempeño.

DIRIGIDO A

Compradores, jefes de abastecimiento, asistentes de adquisiciones, encargados de administración y profesionales de la cadena de suministro de empresas productivas y de servicios.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Describir las etapas del proceso P2P desde la necesidad de compra hasta el pago al proveedor.
- Aplicar técnicas de negociación con proveedores orientadas al costo total y la relación de largo plazo.
- Diseñar bases y criterios de evaluación para licitaciones privadas.
- Identificar cláusulas clave de los contratos de suministro.
- Construir un sistema de evaluación de desempeño de proveedores con indicadores.

CONTENIDOS

Módulo 1: El proceso Procure to Pay

- Etapas del ciclo P2P
- Solicitud de pedido, orden de compra y recepción
- Conciliación de tres vías: orden de compra, recepción y factura
- Controles internos y segregación de funciones

Módulo 2: Negociación con proveedores

- Preparación de la negociación y análisis de costo total
- Estrategias de negociación colaborativa y competitiva
- Matriz de Kraljic para segmentar compras
- Ley 21.131 de pago a 30 días y su impacto en la negociación

Módulo 3: Licitaciones privadas y contratos de suministro

- Diseño de bases técnicas y administrativas
- Criterios y matriz de evaluación de ofertas
- Cláusulas de precio, plazo, garantías y multas
- Gestión y renovación de contratos

Módulo 4: Evaluación de desempeño de proveedores

- Indicadores de calidad, plazo y servicio
- Construcción de un scorecard de proveedores
- Planes de mejora y desarrollo de proveedores
- Gestión de riesgos de abastecimiento

METODOLOGÍA

Clases sincrónicas con simulaciones de negociación, diseño de bases de licitación y construcción de matrices de evaluación, adaptadas a las categorías de compra de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

Contenido propuesto y adaptable. Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.