

Excelencia Operacional en Compras

La Excelencia Operacional como un esquema de Abastecimiento más fluido, eficiente y alineado con el negocio y los clientes internos.

Objetivo General

- Brindar a los participantes los conocimientos principales y más prácticos que requieren saber para ser partícipes del cambio en sus áreas de Compras y sus empresas, logrando con ello la Excelencia Operacional (EO) enfocada en unidad de criterios, agilidad operativa y resultados de alto impacto con enfoque estratégico.
- Promover dentro de las personas y empresas asistentes una urgente necesidad de cambio cultural hacia los conceptos y paradigmas que han venido siendo comunes en nuestra industria y sobre todo en sus áreas de Compras.

Dirigido a:

Todas aquellas personas que laboran en áreas de Compras, independientemente de su posición o cargo, por cuanto la Excelencia Operacional involucra a todos los niveles, desde operativos hasta gerenciales: Analistas Jr. y Sr., Compradores, Coordinadores, Jefes, Gerentes y Directores de Compras/Abastecimiento. También está dirigido, por su involucramiento directo, a todas aquellas personas que interactúan directamente con el área de Compras, como Clientes internos, Financieros, Jurídicos (contratos) y Auditores.

Programa académico

- Bienvenida - Presentaciones – Expectativas
- Introducción a la Excelencia Operacional
 - Definición y aplicación en Compras
 - Estadísticas de las empresas líderes en EO
 - Conceptos clave de la EO: Dónde se agrega valor?
- Aplicabilidad en las 5 fases del Modelo estratégico
- Cambio cultural: El negocio con Compras...no contra Compras
 - Evolución del equipo de EO
- Equipo de Excelencia Operacional
 - Haciendo equipo con el cliente interno/*Business Contracting*
 - Carta General del equipo de Abastecimiento
 - Cultura (La gente con quién lo hacemos)
 - Proceso (Cómo lo hacemos)
 - Medios (Con qué lo hacemos)
- **Objetivos de la EO: Menor riesgo, menor costo, mayor valor**
- Focos de la Excelencia Operacional
 - Foco operativo
 - Foco estratégico
- Qué espera el cliente de Compras? Cumpliendo y excediendo requerimientos

- Oportunidad/Tiempo de respuesta (*Lead times*)
- Calidad
- Servicio
- Mejor costo total
- Innovación
- Mejoramiento continuo
- Resiliencia
- Objetivos SABIOS
- Entendiendo las Categorías
 - Excelencia **operativa** en las Categorías en (Kraljic)
 - Excelencia **estratégica** en las Categorías en (Kraljic)
- Definiendo la verdadera necesidad de mejora
 - SOP
- Entendiendo el mercado externo
 - Conocimiento que aporta valor
- Entendiendo la operación interna
 - Análisis de la demanda y alineación
- Conceptos clave de medición (KPI): Costo Standard, PPV, Ahorro, *Cost Avoidance* y VAV
- AMFE (Priorización del riesgo)

Conferencista



Douglas Regueros Mora

- Diseñador Industrial – Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá.
- Especialización en Negociación Internacional Universidad Jorge Tadeo Lozano - Bogotá.
- *Certified Procurement Manager (CPM) NAPM (North American Association of Purchasing Managers)*, Entrenador certificado (CPT) de *Category Management* y *Sourcing Group Management (QP Group, UK)*
- Miembro Académico de ISM (*Institute for Supply Management*).

Después de 15 años de trabajar en posiciones directivas de empresas multinacionales y de certificarse en algunos Modelos de Abastecimiento, tanto como Profesional como Entrenador, creó el Modelo de Abastecimiento Estratégico ACE© para América Latina, el cual se ha implementado exitosamente en empresas Colombianas y Mexicanas. También tuvo cargos directivos en empresas públicas, implementando las mejores prácticas de Abastecimiento del sector privado en los procesos de contratación de las entidades estatales. Con su experiencia en diferentes industrias como la automotriz, autopartes, petrolera, farmacéutica y cosmética, ahora es Consultor independiente, conferencista y capacitador en Gestión Estratégica de Compras y Abastecimiento.

Es consultor y entrenador asociado de [QP Group America](#) para América Latina y Docente en diferentes cátedras y programas externos de Abastecimiento Estratégico para la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá.

EXPERIENCIA EN EMPRESAS:

Empresas de mayor relevancia:

- Director de entrenamiento y automatización de Compras para LATAM. Laboratorios GSK Pharmaceuticals plc. y Director de Compras área Andina Caribe (8 países). Laboratorio SmithKline Beecham (tránsito a GSK).

Otras empresas:

- GM Colmotores, Knoll, PWC, BP/Lukoil, Belcorp/Ebel, ICBF, USPEC.

ACTUALMENTE:

- Consultor y conferencista en temas en Compras y Abastecimiento Estratégico.
- Miembro Fundador y actual Presidente de la Asociación Colombiana de Profesionales en Compras – ACOPC – regional.bogota@acopc.com.co