



CURSO:

Compra de Bienes de equipo y mantenimiento

Barcelona: 1r semestre de 2020

Madrid: 1r semestre de 2020

PRESENTACIÓN:

La adquisición de bienes de equipo difiere bastante de la compra de materiales, suministros y servicios. En este curso analizaremos las peculiaridades de la compra de bienes de equipo, prestando especial atención a su análisis económico y financiero y a la compra de bienes de equipo usados, así como a las alternativas de alquiler de los bienes de equipo. Asimismo, se estudiará el papel de Compras en la contratación del mantenimiento, así como su gestión contractual y los acuerdos de niveles de servicio.

OBJETIVOS:

- Analizar las peculiaridades de la compra de bienes de equipo.
- Estudiar el análisis económico y financiero utilizado.
- Comprender el papel de Compras en la contratación del mantenimiento y su gestión.

DIRIGIDO A:

Personal del ámbito de Compras

PROGRAMA:

- Peculiaridades de bienes de equipo
 - Bienes de equipo
 - Diferencias con las compras de materiales y suministros
- Proceso de Compra
 - El papel de Compras en la adquisición de bienes de equipo
 - Funciones del departamento de Compras
- La elección de un buen equipo.
 - Análisis de la conveniencia de un bien de equipo
 - Consideraciones técnicas
 - Proceso y grupo de selección
 - Otras dificultades en la Compra de bienes de equipo
- Compra de equipos usados
 - Peculiaridades de los equipos usados
 - Causas para decidir la compra de equipos usados
 - Niveles de garantía posibles
 - Otras preocupaciones
- Análisis Económico y Financiero en la Compra de Bienes de Equipo.
 - Coste del ciclo de la vida del bien de equipo
- Periodo de Retorno y TIR
 - El periodo de retorno *Payback*
 - La tasa interna de retorno TIR
 - Tasa del periodo de retorno TP
 - Rentabilidad de una inversión
 - Relación entre el período de retorno y la tasa interna de retorno
- Alquiler de Bienes de Equipo
 - ¿Alquilar o comprar?
 - Aspectos legales del *leasing* o arrendamiento financiero.
 - Ventajas del *leasing*
 - Inconvenientes del *leasing*
 - El *renting*
 - Elementos de un contrato de *renting*
 - Servicios excluidos del *renting* de vehículos
 - La cara del *renting*
 - La cruz del *renting*
 - Recomendaciones sobre el alquiler de bienes de equipo
 - Evaluación de todos los costes
- Dirección, planificación y control de proyectos.
 - Proyectos
 - La dirección de proyectos
 - Cometidos y responsabilidades de la dirección de un proyecto
 - Asegurar el éxito del proyecto
 - Fases de un proyecto
 - Métodos utilizados
 - Los gráficos Gantt
 - Método del camino crítico CPM / PERT
 - Cálculos de los tiempos mínimo y máximo para realizar cada tarea
 - Caminos críticos y subcríticos
 - Control y seguimiento
 - Cálculo de un PERT
 - Planificación y Control del presupuesto del proyecto

- Contratos de compras de proyectos
 - Responsable del contrato
 - Equipo de gestión y seguimiento del contrato
- Plan de Gestión de Contratos de Proyectos
 - Plan de gestión de un contrato de proyecto
 - Información y procedimientos
 - Garantía de obtención de la calidad contratada
 - Plan de calidad
 - Planificación y programación de la ejecución de los contratos
 - Presupuesto del contrato
 - Riesgo de un contrato
 - Establecimiento de prioridades
- Gestión de contratos de proyectos
 - Control y comunicación del cumplimiento del contrato:
 - Gestión del tiempo
 - Gestión del coste
 - Gestión de la calidad
 - Reuniones de seguimiento
 - Gestión de las modificaciones de los contratos
 - Entrega del objeto del contrato y período de garantía
 - Resumen final interno de todo el contrato
- Contratos de obras y construcción
 - Un caso típico de contratos de proyectos
 - Alcance de una construcción
 - Pliegos de condiciones técnicas y económicas
 - Peligros de los contratos de construcción
 - Alternativas a considerar
 - Actuación de Compras
- El mantenimiento:
 - Objetivos del mantenimiento
 - El Mercado del mantenimiento
 - Eficiencia en el mantenimiento
 - Negociación en el mantenimiento
 - Factores de éxito en el mantenimiento

PONENTE:

D. Luis Vega Serrano

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice, empresa especializada en la mejora de la rentabilidad de sus clientes actuando sobre las 3 palancas fundamentales: las relaciones con los clientes (marketing), los bancos (financing) y los proveedores (sourcing). Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco. Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras. Su amplia experiencia fue desarrollada en el área de Compras incorporando la implantación de tecnología para transformarla en una fuente de creación de valor para sus compañías. Tiene un largo recorrido como formador siendo colaborador habitual de diferentes Escuelas de Negocios y es miembro del claustro de profesores de AerCE.

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.
 11:15h. Pausa. Café.
 13:30h. Almuerzo de trabajo.
 15:00h. Inicio sesión tarde.
 18:00h. Final sesión.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya nº120 1º1ª, 08008 Barcelona.

Madrid: AULA AERCE C/La Salle nº10 28023, Madrid

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Asociados: 950€ + IVA

- Descuentos para asociados de AERCE:

- Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
- Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
- Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.
- Resto de asociados de AERCE: 5% de descuento



- **Descuento por inscripción anticipada:** descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

- Este curso tiene plazas limitadas.

- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- **Cancelación:** para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa.

AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA.

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

RESERVAS:

- Tel: 93 453 2580

- E-mail: formacion@aerce.org

- A través de www.aerce.org