

Curso On-line: La Gestión de Riesgos en Compras

Objetivos:

Desde la función de Compras podemos contribuir cada vez más, en la gestión de los riesgos en la cadena de suministro y en las fluctuaciones de los mercados, para aportar valor a la empresa. El objetivo de este curso es conocer las diferentes estrategias para gestionar el riesgo en Compras, veremos cómo diseñar un plan de riesgos y cómo construir un modelo de riesgos, así como las acciones y medidas a tomar según el tipo de riesgo y cómo se puede gestionar la volatilidad en los mercados.

Programa:

1. Naturaleza del riesgo

- Historia de la gestión del riesgo.
- ¿Qué es el riesgo?
- Conceptos relacionados.
- Organizaciones relacionadas con el riesgo.
- Riesgo Global.
- Impacto del riesgo en la organización.
- Riesgo vs Costes.
- Riesgos con los grupos de interés (Stakeholders).
- Cultura del riesgo.
- Posibles fuentes de riesgos.
- ¿Cómo diseñar un proceso de riesgos?

2. Riesgos en el mercado de suministros

- Introducción.
- Crear cultura del riesgo.
- Riesgo en la cadena de suministro.
- Vulnerabilidad en la cadena de suministro.
- Índice de resiliencia
- Identificar diferente tipos de riesgo.
- Control del riesgo.

3. Gestión del riesgo en Compras

- Rol de Compras en la gestión del riesgo.
- Riesgos en el proceso de Compras.
- Riesgos del proveedor.
- Incoterms.
- Riesgos de calidad del proveedor.

- Riesgos derivados de la negociación.
- Riesgos de insolvencia.
- Riesgos derivados de la RSE.
- Outsourcing.
- Planes de contingencia en Compras

4. Seguros.

- ¿Por qué un seguro?
- Tipos de seguro.
- Reaseguro.
- Auto-seguro

5. Riesgos de precio, mercados con volatilidad

- Introducción
- ¿Qué son las commodities?
- ¿Qué son los mercados de futuros?
- Principales bolsas de commodities
- ¿Qué es la volatilidad?
- Índices de precios de commodities.
- ¿Cómo medir el riesgo de volatilidad?
- Análisis Macroeconómico, Fundamental y Técnico.
- Política de empresa en gestión del riesgo.
- Política de Compras en gestión del riesgo.
- Plan dinámico de coberturas de compra (PDC)
- Compra y venta de futuros.
- Cobertura (Hedging)

Duración:

30 horas de dedicación por parte del alumno. Se dispone de cuatro semanas para realizar el curso desde su inicio.

Profesorado:

D. Miguel Benítez Fernández. Colabora con AERCE, como Director de Formación. Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckitt, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico. Ha participado en proyectos internacionales de reorganización y estructuración de empresas, así como en los procesos de compra-venta de empresas bajo la vertiente de Compras.

En los últimos cinco años, en P&M consultoría, especializado en realizar Diagnóstico de la función de Compras, Planes estratégicos de Compras, Risk Management en Compras, y Category Management.

Metodología:

- El curso se realiza con una **metodología totalmente on-line** a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos interactivos y se ofrece **atención docente constante y personalizada**.
- El **profesorado ofrece orientación, guía y apoyo** constante para facilitar la transmisión de información a los alumnos, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.
- A lo largo del Curso se desarrollan **actividades, casos prácticos y pruebas de evaluación**, que facilitan el proceso de formación. Se realiza además una **sesión On-line en directo**, individualizada con el docente, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.



Estudia cuando quieras y donde quieras



Soporte docente constante y personalizado



Evaluación continua, actividades y trabajos a lo largo del curso



Puesta en común, profundizando en lo aprendido

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



BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA. AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

Reservas:

- Teléfono: 934 532 580
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org