

PROGRAMAS DE FORMACIÓN EN ABASTECIMIENTO 2025



¿Quiénes somos?

Ayudamos desde 2007 a las empresas a extraer el máximo valor posible de su cadena de abastecimiento y su poder de compras mediante cambios en sus culturas, procesos, sistemas, competencias y estructuras en forma consistente y duradera.

Asistimos a profesionales de compras a mejorar su competitividad, empleabilidad y satisfacción profesional.

Consultoría-Formación-Cambio



Ningún comprador mayor a 30 años eligió ser comprador...

Las carreras de grado enseñan poco o nada de Compras

99% de los Compradores aprenden empíricamente de... otros compradores

Más del 60% de los compradores No tienen formación Universitaria

Los Post Grados se focalizan en Operaciones u SCM

La única especialización aceptada a escala es Negociación!

¿Qué logran nuestros cursos?

Acelerar transformaciones

El cambio requiere plan y capacidad. Nuestros programas abordan los problemas clásicos del abastecimiento reactivo y las herramientas (técnicas y adaptativas) para acelerar el cambio.

Motivar

Muchos compradores Senior y otros no tanto aprecian nuestros programas pues aprenden a revalorizar y a mirar su experiencia desde la teoría y las nuevas herramientas.

Alcanzar resultados

Nuestros programas trabajan fuertemente en la identificación de objetivos, armado de estrategias y su implementación. Nuestro foco es la transformación del comprador transaccionador en abastecedor estratégico.

Nuestro Método

1. Formación y validación

Por profesionales con experiencia real actual, casos reales y pies sobre la tierra.

2. Workshops

Pensados para asegurar la comprensión y la aplicabilidad inmediata al trabajo de compras.

3. Aplicación

- Caso de curso
- Formación en Acción
- Coaching
- Mentoring

4. Soporte



Encuentro a 30 días online



Grupos de compradores



Podcast

¿Porqué somos la mejor opción?

1. Todos los cursos incluyen workshops. Buscamos dar soluciones, experiencias y aplicación.

2. Fomentamos el espíritu crítico y cuestionador del profesional de compras.

3. Desarrollamos visión estratégica y capacidad de análisis.

4. los casos presentados son reales y actuales y los profesores son primero consultores.

5. Los cursos son regionales por lo que se intercambia una gran diversidad de experiencias.

6. Quienes participan deberán traer una categoría de gasto y desarrollarán sobre ella lo aprendido.

7. Todo participante tiene la posibilidad de consultar sobre aplicación de lo aprendido en su trabajo a Abaspro hasta 5 años después de finalizado el curso.

Modalidad de los cursos



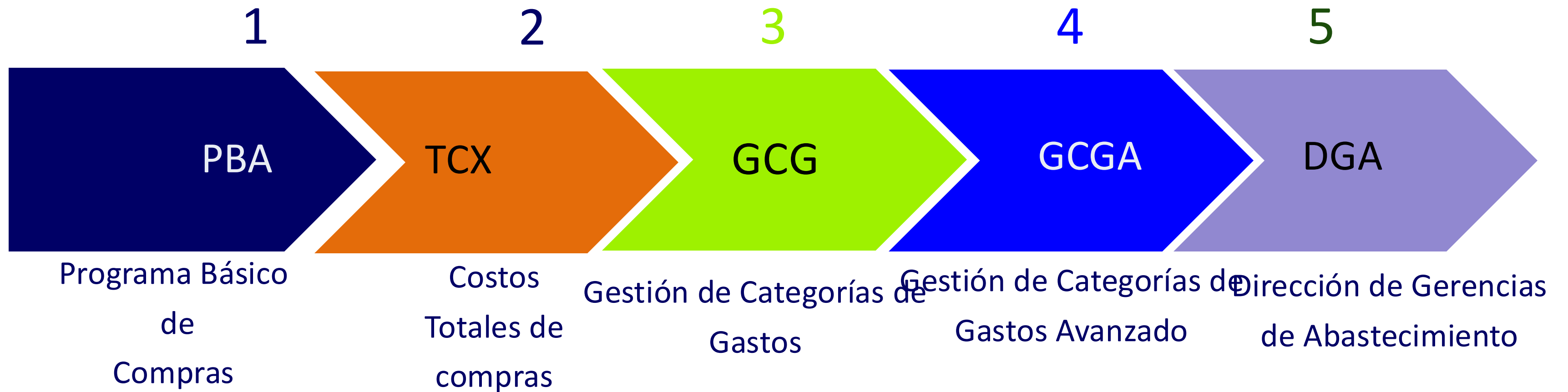
CURSOS ABIERTOS

Nuestros cursos abiertos son para profesionales para toda América latina. Tienen fechas fijas. Los horarios pueden modificarse levemente pero son siempre en horario laboral. Son remotos por Zoom en vivo y tienen un mínimo de 6 y máximo de 16 alumnos por curso

CURSOS A DEMANDA

Los cursos a demanda (o a pedido para empresas) tienen un mínimo de 2 y máximo de 6 alumnos se hacen en formato remoto o presencial. Las condiciones son acordadas caso a caso incluyendo adaptación de temarios y adecuación a lenguaje del cliente.

Tipos de cursos abiertos





El curso busca asegurar que el Comprador traduzca lo aprendido empíricamente en causas y consecuencias de forma que pueda entender la lógica de compras y el control subyacente. Se abordan los temas claves de la compra transaccional y se enmarca la compra dentro de las diferentes funciones de la empresa. En la segunda parte del curso se inicia al alumno en la compra por categoría.

Workshops

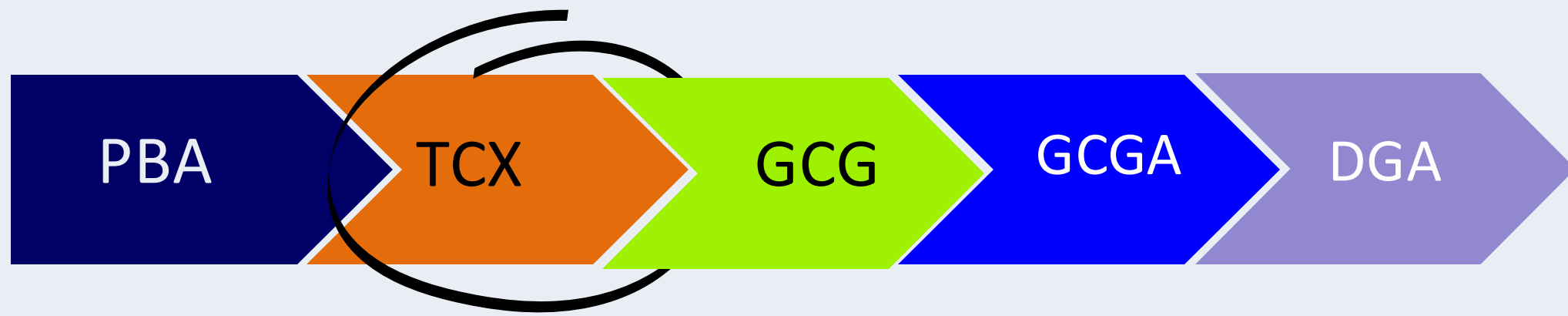
- WS1: Especificaciones
- WS2: Sourcing Básico
- WS3: Porter
- WS3:Kraljic
- WS4: Negociaciones 1.0

Carga horaria

Horas dictado: 21 hs (en 7 sesiones de 3 hrs)
Horas estudio de material asincrónico: 14 hrs

1.PBA: Programa Básico de Compras





El TCX es nuestro programa específico para el concepto de Costo Total de Propiedad, tema clave de la creación de valor y toma de decisiones económicamente eficientes. Dado que el entendimiento del TCO está íntimamente asociado al concepto de estructura de costos, el curso contiene un módulo nivelador denominado Estructura de Costos. El curso busca asegurar que el Comprador (Capex y Opex) comprendan el concepto de TCO puedan defenderlo ante stakeholders internos y proveedores para llegar a decisiones informadas..

Workshops

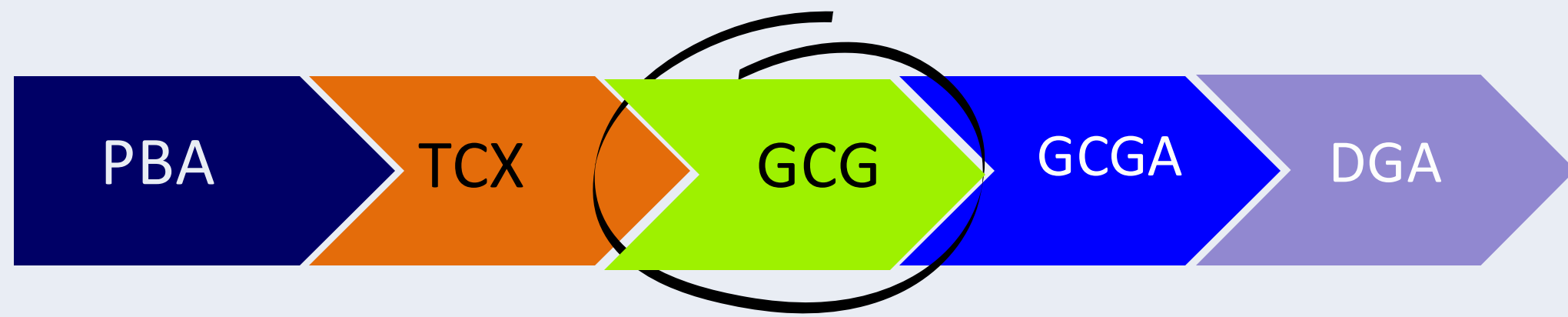
WS1: Estructura
WS2: Reducción por Volumen
WS3: Variables del TCO
WS4: Cálculo del TCO

Carga horaria

12 horas cátedra en **4 sesiones Online de 3 horas.**

2.TCX





El GCG es nuestro curso más exitoso y probado. Fue pensado para compradores o Jefes que, consientes de las limitaciones de la compra por requerimiento, deseen aprender sobre strategic sourcing, estrategia de compras y procurement avanzado. El curso revela en detalle las falencias del modelo transaccional y construye en etapas la lógica y proceso de la compra por categoría de gasto. 60% de los alumnos del GCG toman luego el DGA. También puede ser de interés para Gerentes de Supply Chain y CPOS deseosos de entender en detalle Strategic Sourcing.

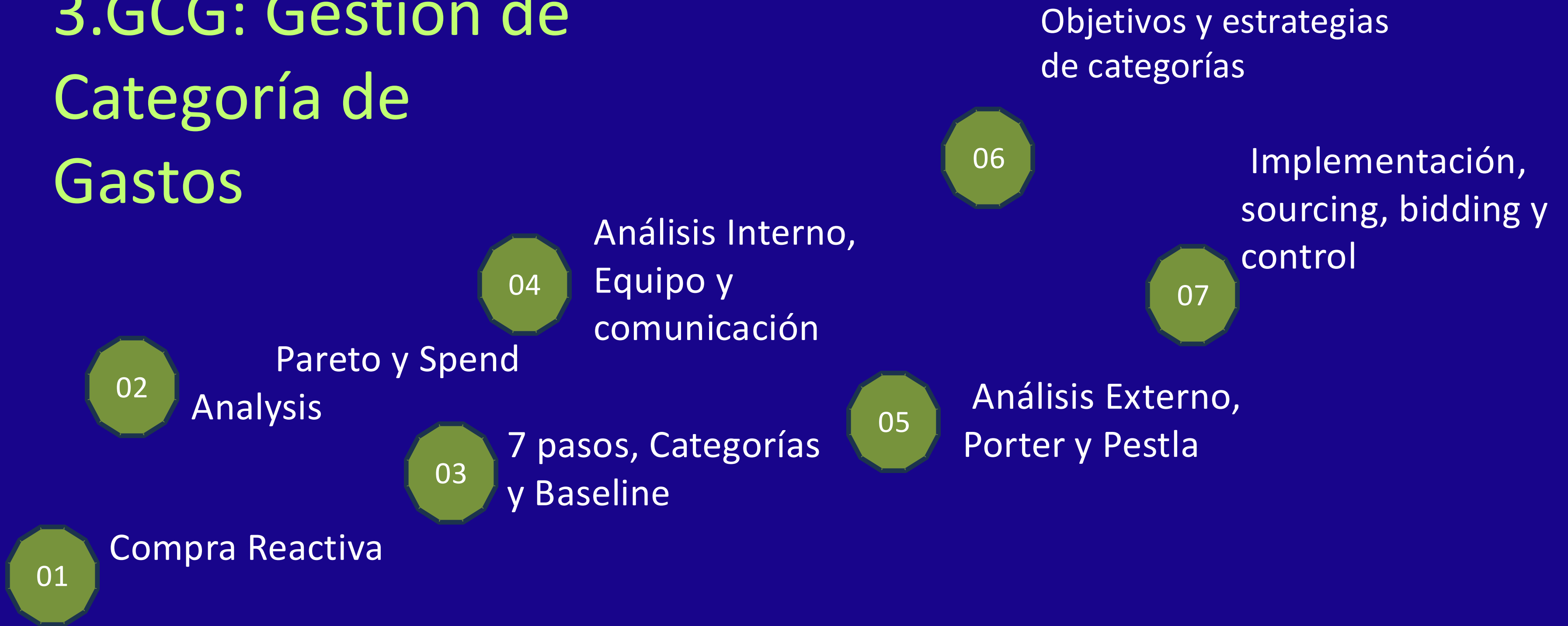
Workshops

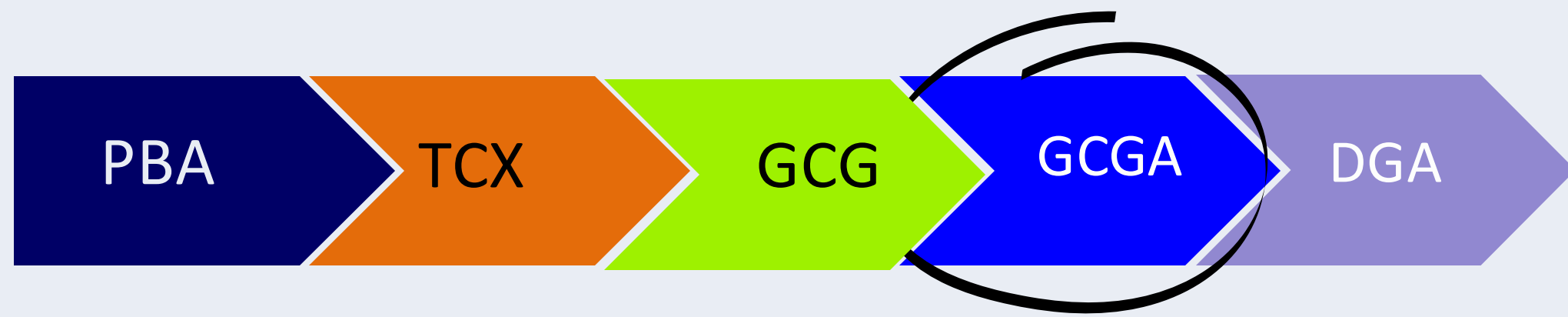
- WS1: Cielo e Infierno
- WS2: Pareto y ABC
- WS3: Porter
- WS4: Kraljic
- WS5: Estrategias

Carga horaria

Horas dictado: 18 hs (en 6 sesiones de 3 hrs)
Horas estudio de material asincrónico: 12 hrs

3.GCG: Gestión de Categoría de Gastos





El GCG Advanced es el programa más avanzado de abastecimiento estratégico de América Latina. Pensado específicamente para compradores senior y category managers deseosos de pulir y refinar su manejo de gestión por categorías. El curso desarrollo 4 segmentos formativos: Teoría del Strategic Sourcing, Estrategias básicas de Categorías, Estrategias específicas de Materias Primas, Packaging, Servicios y MRO y Monitoreo de Resultados. En forma transversal el programa desarrolla la temática de la RSE y SRM, buscando la aplicación de sus principios en las estrategias de categorías.

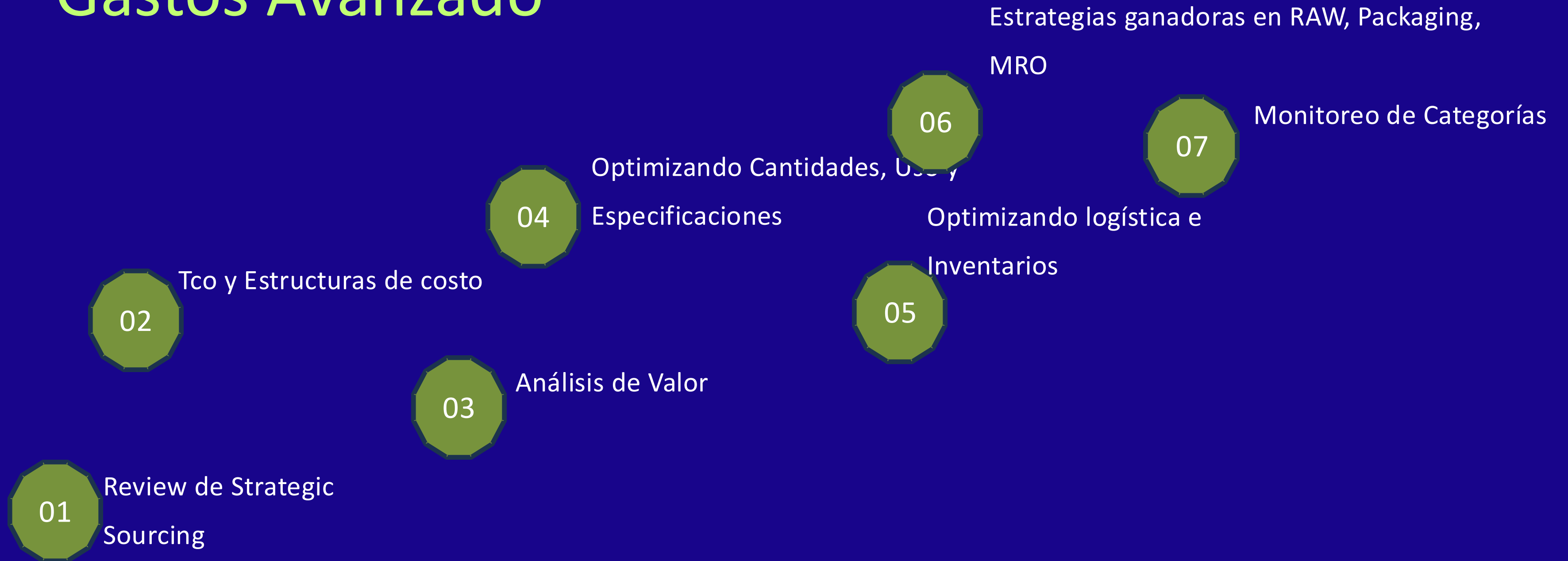
Workshops

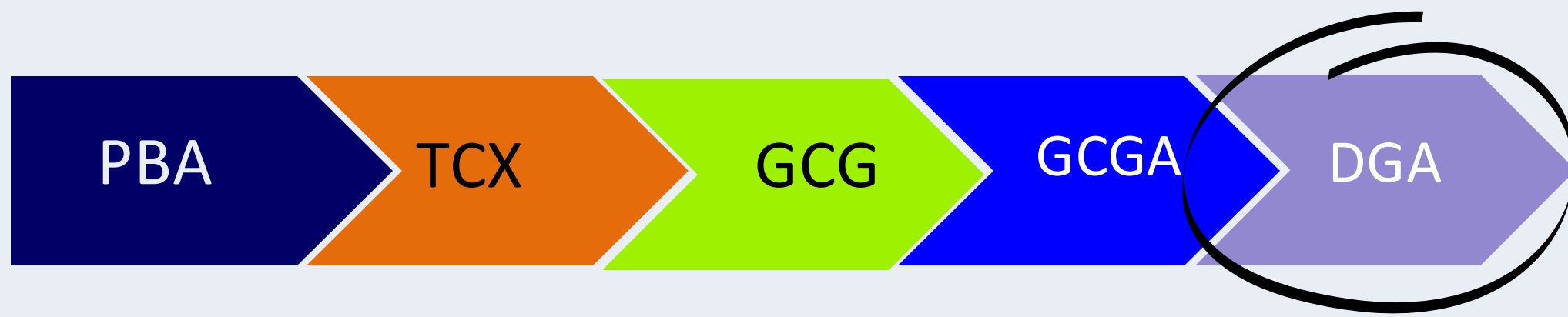
- WS1: TCO
- WS2: Análisis de Valor
- WS3: Logística Optimizada
- WS4: Estrategias
- WS5: Monitoreo

Carga horaria

Horas dictado: 18 horas (en 9 sesiones de 2 horas)
Horas estudio de material asincrónico: 12 horas

4.GCGA: Gestión de Categorías de Gastos Avanzado





El DGA es un curso pensado para Gerentes de Compras que necesiten potenciar sus habilidades de liderazgo, ideas y herramientas para crear valor desde compras y cultivar una visión directiva para interactuar eficientemente con la Dirección. El DGA combina herramientas de Strategic Sourcing con temas propios de un MBA como Finanzas, Política de Empresas y Estrategia de negocios. El DGA puede ser de interés también para Gerentes de Supply Chain y COOs deseosos de entender la gestión de CPO y Strategic Sourcing y la realidad del Abastecimiento.

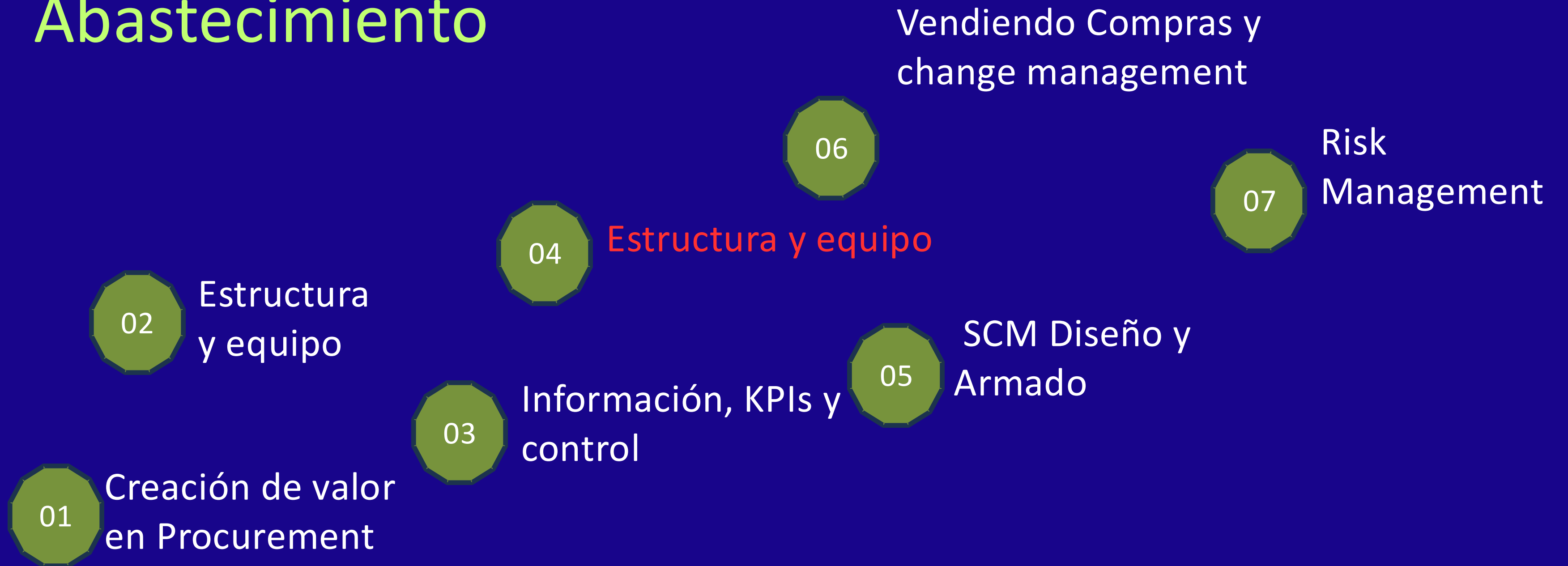
Workshops

- WS1: Armandos equipos de trabajo.
- WS2: Planeación estratégica de compras.
- WS2: Armado de Supply Chain. Relaciones.
- WS3: Sentándonos a la mesa chica.

Carga horaria

Horas dictado: 18 hs (en 6 sesiones de 3 hrs)
Horas estudio de material asincrónico obligatorio: 8 hrs

5. DGA: Dirección de Gerencias de Abastecimiento



CURSOS OPEN: Agenda 2025

De 15 a 18 horas de Buenos Aires, Argentina.

(Los horarios pueden variar conforme el huso horario de la mayoría de alumnos)

Curso	Mes de Inicio
Dirección de Gerencias de abastecimiento	Marzo 5,7, 10,12,14 Y 17
Gestión de Categorías	Abril 3,7,9, 11,14,16
Costo Total de Propiedad	Abril 21.23,25,28
Gestión de Categorías	Mayo 12,14,16,19,21,23
Programa Básico de Abastecimiento	Junlo 3,4,6,9,11,13
Gestión de Categorías Avanzado	30 Junio, 2,4,7,11 y 14 Julio
Programa Básico de Abastecimiento	Julio 16,18,21,23,25y 28
Costo Total de Propiedad	Septiembre 1,12,15,17
Gestión de Categorías	Septiembre 19,22,24,29,29 y 1 Octubre
Gestion de Categorías Avanzado	Octubre 10,13,15,17,20 y 24
Programa Básico de Abastecimiento	Noviembre 3,5,7,,10,12,14
Dirección de Gerencias de abastecimiento	26 y 28 Noviembre, 1,3,5 y 10 de Diciembre

CURSOS A DEMANDA



Los cursos a demanda (o a pedido para empresas) tienen un mínimo de 2 y máximo de 20 alumnos en formato remoto o 30 presencial.

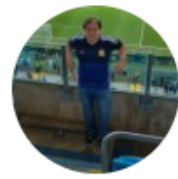
Las condiciones son acordadas caso a caso incluyendo temarios nuevos, adaptación de temarios existentes y adecuación/personalización a lenguaje del cliente.

EJES TEMÁTICOS MAS PEDIDOS



1. **Negociación**
2. **Estrategia de Cotización**
3. **Evaluación de Proveedores**
4. **SRM y desarrollo de proveedores**
5. **Catalogación**
6. **Análisis de gasto avanzado**
7. **Gestión de demanda**
8. **Gestión de subastas electrónicas**

Testimonios



Ramon Edgardo David Lezcano · 1er

Gerente de compras en Droguería Avenida

22 de noviembre de 2023, Ramon Edgardo David fue cliente de Ricardo

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



Conoci a Ricardo cuando asisti a su curso de Gestion de Categoria del Gasto .Durante el cursado aprendi conceptos y herramientas que desconocia y seran de utilidad en mi desempeño laboral. Tambien rescato su profesionalismo en cada clase , su claridad en la transmicion de conocimientos y sobre todo su amabilidad ante cada consulta realizada .



Mariana Caceres · 1er

Ejecutivo de compras en Corporación COFAR

16 de noviembre de 2023, Mariana fue cliente de Ricardo

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



Excelente profesional, los cursos que dicta son muy completos, te brindan una visión estratégica de abastecimiento abriendo la mente para aplicar nuevas estrategias en el trabajo



Vivian Gramajo · 1er

Procurement! | Supply Chain Specialist | MBA | Leader & Analytics

12 de septiembre de 2023, Vivian fue cliente de Ricardo

Todos los miembros de LinkedIn

Activado



He recibido el curso de GCG, el cual recomiendo por la claridad y aprendizaje sobre el tema. Ricardo posee una alta experiencia en el area de Abastecimiento, que facilita en entendimiento del mismo. Invito a todos mis colegas que puedan tomar este curso y aprender y aplicar juntos sobre el abastecimiento avanzado!

Algunos de nuestros clientes



Algunos de nuestros clientes



TELECOM



ZONAMERICA®



LAUREATE
EDUCATION INC®



THALES



MINA PIRQUITAS



SKF



Minera **Exar**



Ledesma



El Galgo



Asociación Argentina de Compras y Administración de Materiales

VISTAGE



TECHINT
Ingeniería y Construcción

Montes del Plata



Oxbow Argentina
Planta Copetro

Algunos de nuestros clientes



Pan American
ENERGY



Bagó



aes



TEMAIKÈN



ANABI



ELCATEX



Algunos de nuestros clientes



¡Muchas gracias!



info@abaspro.com.ar

www.abaspro.com.ar