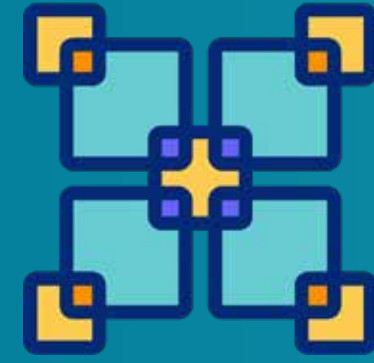




Módulo 3

ESTRATEGIA DE COMPRA

Analiza la situación de poder de la entidad vs. de los proveedores, identificando, caracterizando y definiendo la estrategia de compra.

Descripción

- La estrategia de compra es la fase en la que se define el enfoque más adecuado para gestionar una categoría de adquisición, tomando como base el análisis estructurado de la demanda y la oferta.

Actividades

- Evaluación del poder de la demanda y la oferta
- Identificación de la estrategia de compra basada en partir de herramientas estratégicas
- Valoración de beneficios potenciales y riesgos asociados

Resultados

- Posicionamiento estratégico de la categoría frente al mercado proveedor
- Identificación de palancas y métodos de mejora
- Definición de la estrategia de compra y su impacto
- Establecimiento de objetivos, beneficios esperados y modalidad de contratación recomendada
- Criterios de selección/adjudicación y validación por parte del Comité de Estrategia

Parte 1

Estrategia de compra

- Matriz de posicionamiento
- Diamante de compra

Resultados

- Clasificar y gestionar las compras según su impacto y complejidad, tomando la mejor decisión

Parte 2

Análisis del mercado de oferta

- Tablero de estrategia de compra
- Alineación MAE con modalidades
- Selección
- Requisitos habilitantes

Resultados

- Coherencia entre estrategia y normatividad

