

Dossier de Prensa



- ¿Quiénes somos?
- La función de Compras y el director de Compras
- ¿Qué servicios ofrece AERCE?
- Algunas claves sobre AERCE y la función de Compras
- AERCE y la prensa

¿Quiénes somos?

AERCE es la **Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos**, fundada en 1981 sin ánimo de lucro. Nuestro objetivo es ser el referente de la función de Compras y nuestra misión, por un lado, maximizar la rentabilidad de las Organizaciones a través de la función de Compras. Por otro, facilitar las herramientas para el desempeño de los Profesionales de Compras y, además, contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad.

En la actualidad, AERCE cuenta con cerca de 1.100 socios (NIF/CIF's), los cuales representan más de 10.000 profesionales vinculados, entre los que figuran las empresas más relevantes del país, instituciones y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales y de servicios.

AERCE es miembro activo de:

INTERNATIONAL FEDERATION OF PURCHASING AND SUPPLY MANAGEMENT (IFPSM)

La IFPSM es la unión de 45 asociaciones nacionales y regionales de compra en todo el mundo, que tienen alrededor de 200.000 profesionales de compras como miembros. Esta institución facilita el desarrollo y la distribución del conocimiento para elevar y promover la profesión de adquisiciones, lo que de una forma u otra afecta al nivel de vida de los ciudadanos de todo el mundo a través de mejores prácticas comerciales.

SOCIOS DE PLENO DERECHO DE LA RED ESPAÑOLA DEL PACTO MUNDIAL DE NACIONES UNIDAS

El Pacto Mundial de Naciones Unidas (Global Compact) es una iniciativa internacional que promueve implementar 10 Principios universalmente aceptados en las áreas de Derechos Humanos, Normas Laborales, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción en las actividades y la estrategia de negocio de las empresas. Con más 10.000 entidades firmantes en más de 130 países, es la mayor iniciativa voluntaria de responsabilidad social empresarial en el mundo.

MIEMBRO DEL CONSEJO CONSULTIVO DE LA ELECTRICIDAD (CNMC)

La CNMC actúa como órgano consultivo sobre cuestiones relativas al mantenimiento de la competencia efectiva y buen funcionamiento de los mercados y sectores económicos.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DIRECTIVOS (CEDE)

La CEDE - Confederación Española de Directivos y Ejecutivos, fundada por la Asociación Española de Directivos (AED) y la Asociación Española de Ejecutivos y Financieros (AEEF), tiene como objetivo principal agrupar a distintas asociaciones de directivos al objeto de dotarlas de una representación en consonancia con la relevante función que desempeñan en el ámbito socioeconómico, así como estimular sus actividades y coordinar acciones en beneficio de las entidades confederadas y de todos sus socios individuales.

IMPULSOR DEL PROYECTO DE LA NORMA EUROPEA DE COMPRAS CWA 15896 GESTIÓN DE COMPRAS DE VALOR AÑADIDO

La Norma Europea de Compras es fruto del esfuerzo de las asociaciones europeas de Compras que hemos recopilado las mejores prácticas empresariales en Compras para ofrecer a los responsables de estos departamentos una guía con la que llevar a sus compañías a la excelencia. Poder certificar el buen hacer de la función de Compras es sinónimo de garantizar el progreso de la empresa a largo plazo.

La Norma Europea de Compras da a las empresas unos criterios comunes para calibrar su nivel en la gestión de Compras, definir un proceso de mejora continua y comparar los diferentes procesos que se aplican en las empresas con una referencia a nivel europeo.

La Función de Compras y el perfil del Director de Compras

La **función de Compras** es un área cada vez más importante para potenciar la competitividad y la rentabilidad de las empresas.

- Las empresas destinan una media de dos terceras partes de sus ingresos en comprar materiales, artículos y servicios del exterior.
- Si la base son los costes en lugar de los ingresos, el impacto de las Compras cobra aún más relevancia, ya que suponen una media de cerca de tres cuartas partes de los costes totales.

La formación de valor es mayoritariamente externa a la propia empresa, por lo que las capacidades de los proveedores estratégicos son clave para la caracterización y diferenciación de la empresa en el mercado. Hoy en día las responsabilidades de los profesionales de Compras van en aumento.

El **director de Compras** gestiona la mayor parte del presupuesto de la empresa y, por tanto, tiene una gran capacidad para influir en sus resultados.

Hombre y con una edad comprendida entre los 41 y 50 años sigue siendo el perfil predominante entre los profesionales de Compras. Así lo demuestra la Encuesta de Salarios de compradores 2015 elaborada por AERCE. El estudio que refleja que del total de profesionales de compras que han participado, casi tres cuartas partes son hombres, mientras que el porcentaje de mujeres se sitúa en el 25,8%.

¿Qué servicios ofrece AERCE?

AERCE ofrece a sus miembros y al conjunto de la sociedad diferentes servicios orientados a informar sobre todos los aspectos de Compras, Contratación y Aprovisionamientos, intercambiar experiencias y contribuir a la profesionalización del personal de esta área.

- **RED EXCLUSIVA DE CONTACTOS**

Uno de los objetivos fundamentales de AERCE es fomentar el contacto y el intercambio entre los profesionales de Compras. Para ello existen diversas iniciativas:

CONGRESO PROFESIONAL DE COMPRADORES

Se celebra una vez al año y reúne a más de 400 profesionales de todo el país, constituyendo el principal foro de discusión y networking para la profesión.

JORNADAS Y SEMINARIOS TEMÁTICOS Y ESPECÍFICOS

A lo largo del año, AERCE pone en marcha Jornadas y Seminarios (P.e. Industria y Energía, Sanidad, Ecommerce, Facility Management, etc.), donde se tratan aspectos específicos y se fomenta el networking entre los profesionales.

DÍA DEL COMPRADOR

En cada comunidad autónoma, cada Sección de AERCE organiza su correspondiente día del comprador, donde se incentiva la relación directa de los profesionales de cada región y se aprovecha para poder realizar algún tipo de charla magistral de temáticas.

DESAYUNOS PROFESIONALES DE TRABAJO AERCE

En colaboración con sus empresas patrocinadoras, desarrolla más de 50 desayunos a lo largo del año, donde los profesionales de Compras tendrán la oportunidad de escuchar en primera persona todas las novedades del mercado e interactuar con profesionales de otras empresas.

FORO DE COMPRADORES

Permite a los socios de AERCE compartir de forma privada el conocimiento, fomentar y facilitar la interacción entre todos los miembros a través de una herramienta específica, ubicada en la Zona Privada de la página Web.

ATENEO DE COMPRAS

Think tank en el que están presentes directores de Compras de las principales empresas españolas con el objetivo de fomentar el desarrollo empresarial y trasladar su conocimiento a todo el sector de actividad.

• PUBLICACIONES DE INTERÉS

AERCE edita de forma continuada **obras fundamentales** para los responsables de Compras y Aprovisionamientos, entre las que destacan:

- Claves Estratégicas en Compras y Aprovisionamientos.
- E-Sourcing y las negociaciones de compra en Internet.
- Monografías de Compras.
- Líneas directrices para las políticas y procedimientos de Compras.
- Líneas directrices para la redacción de pedidos y contratos de Compras.
- Líneas directrices para la evaluación y homologación de proveedores.
- Guía técnica para la contratación de servicios de viaje de empresa.
- Guía técnica para la negociación y contratación de energía eléctrica.
- Guía técnica para contratación de servicios de telecomunicación.
- Guía técnica de contratación de transitarios. Guía técnica para la compra sostenible.
- Guía técnica para la contratación de servicios de marketing y publicidad.

REVISTA “GESTIÓN DE COMPRAS”

Seis veces al año AERCE publica la revista “Gestión de Compras”, vehículo oficial de comunicación con todos sus socios y suscriptores. Además de informar sobre las actividades de la Asociación, sus contenidos de gran actualidad incluyen reportajes, artículos, entrevistas y análisis de gestión de gran interés para el comprador.

ÍNDICE DE PRECIOS DE COMPRA (IPCO)

Publicación trimestral elaborada y editada por AERCE que analiza los índices de precios de más de 600 materias primas y productos de compra referenciados de dieciséis sectores industriales y de servicios. También observa el comportamiento de los mercados de Compras y es una herramienta fundamental para la gestión profesional. Constituye un fiel indicador de la evolución real de los precios de los productos y servicios que las empresas han de adquirir para su actividad.

ESTUDIOS Y ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE COMPRAS

De manera periódica el gabinete de estudios de AERCE elabora informes monográficos sobre temas de actualidad, métodos o áreas específicas de Compras.

• PROGRAMA DE FORMACIÓN AVALADO INTERNACIONALMENTE

Para contribuir al desarrollo de la profesión, AERCE ha creado la Escuela de Compras, que ofrece varios programas de formación y actualización de conocimientos a distintos niveles en las áreas de Compras, Contratación y Aprovisionamientos. Disponemos de un volumen aproximado de 3.000 horas lectivas, de los mejores profesionales acreditados, en diferentes modalidades de impartición: Presencial, Online, In company o Buddle; y de las herramientas para apoyar y facilitar el aprendizaje continuo de los Profesionales. AERCE invierte todos los años gran cantidad de recursos para disponer de la formación más actual en todos sus ámbitos y conocimientos.

FORMACIÓN INTEGRAL

- **Curso de Iniciación en Compras**, pensado para ejecutivos de Compras que se inician en esta profesión (161 horas).
- **Curso de Gestión Avanzada de Compras**, dirigido a profesionales con un mayor nivel de experiencia y responsabilidades (126 horas).
- **Curso de Dirección de Compras**, creado principalmente para potenciar las habilidades de los directivos de Compras (140 horas).
- **Curso de Formación de Experto en la Norma UNE CWA 15896 de Compras**, permite obtener los conocimientos necesarios para ejercer como Experto de Compras, sobre la base de la Norma CWA 15896 (85 horas).
- AERCE en colaboración con el **Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle** expide una **Titulación de Experto Universitario** a todos los alumnos que realicen cualquiera de los cursos de formación integral (Experto, Gestión Avanzada y Dirección) así como los contenidos incluidos en cada una de las 9 áreas de conocimiento del Mapa de Formación en Compras.

Además, durante el curso 2014-15 AERCE y el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle han lanzado un modalidad de formación universitaria totalmente novedosa, la **Universidad a la Carta**, en la que los alumnos y las empresas, tendrán la posibilidad de acceder a títulos de **Experto Universitario, Especialista Universitario o Máster por el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**, configurándose su propio título. Una formación absolutamente personalizada y flexible.

FORMACIÓN INTEGRAL CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN

- Cursos de Especialización (presencial)
- Cursos de Especialización (e-learning)
- Píldoras de auto-formación.

FORMACIÓN IN-COMPANY

AERCE también ofrece la posibilidad de impartir cada curso en las propias instalaciones de las empresas. Esta modalidad permite reducir los costes de formación y personalizarla de acuerdo a las necesidades de cada compañía. El programa de formación de AERCE está reconocido y avalado por la International Federation of Purchasing and Supply Management (IFPSM).

- **OTRAS HERRAMIENTAS DE VALOR AÑADIDO**

FORMACIÓN INTEGRAL Y COMPLETA EN COMPRAS

Amplio portfolio de formación. Miles de horas lectivas, con todo tipo de modalidades de impartición, llegando a adaptar, crear y personalizar dicha información para impartirla en modalidad In Company.

BOLETINES ELECTRÓNICOS DE NOTICIAS

Envío de boletines periódicos, donde encontrará la información y actualidad sobre temas relacionados con la profesión de Compras.

ASESORIA JURIDICA AL COMPRADOR

Servicio especializado online, gratuito para los Socios, para las consultas, aclaraciones y problemas que se planteen, que puedan resolverse de forma directa y sencilla.

ASESORIA EN RESPONSABILIDAD SOCIAL EN COMPRAS

Servicio de asesoría online, gratuito para los Socios, mediante el cual los asociados de AERCE pueden acceder a información y asesoramiento especializado acerca de cualquier aspecto relacionado con la implantación de la responsabilidad social empresarial en la gestión de proveedores y de la cadena de suministro.

BOLSA DE TRABAJO

Servicio gratuito especializado y dedicado exclusivamente a las ofertas y demandas de empleo de profesionales de Compras y Aprovisionamientos.

SERVICIO DE INFORMACIÓN, ANÁLISIS Y PREVISIONES DE LOS MERCADOS DE COMMODITIES

Servicio de información de los mercados de commodities y materias primas, previsiones de precios y gestión de riesgos.

ACUERDOS DE COLABORACIÓN CON MÚLTIPLES EMPRESAS. CON VENTAJAS DIFERENCIALES PARA LOS ASOCIADOS

AERCE ha firmado y seguirá firmando acuerdos de colaboración con todas aquellas empresas que estén dispuestas a ofrecer sus servicios o productos en condiciones preferentes a su colectivo de asociados. Como es lógico, este tipo de ventajas serán mucho más interesantes para las empresas pequeñas y medianas, que de otra forma no tendrían la capacidad de disponer de dichas condiciones. Solo se podrán acoger a dichas condiciones los asociados a AERCE.

Algunas claves sobre AERCE y la función de Compras

- AERCE es la Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos en España. En la actualidad, AERCE cuenta con más de **1.000 empresas asociadas y cerca de 10.000 profesionales asociados beneficiarios, entre los que figuran las empresas más relevantes del país**, instituciones y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales y de servicios.
- La gestión de Compras es un área estratégica de la empresa, pues garantiza la rentabilidad y la competitividad. **La adquisición de bienes y servicios es el factor de más peso en los costes de una compañía: supone de media el 75%** del gasto total de las empresas. Las compañías se centran cada vez más en sus negocios principales y contratan externamente todas sus actividades secundarias, por lo que la elección de los proveedores determina cada vez más la posición competitiva de una empresa en los mercados para conseguir confianza, reducir costes y mejorar la calidad.
- Un **profesional altamente cualificado y con una amplia experiencia en la función de Compras** es el perfil medio del comprador que refleja la Encuesta de Salarios en Compras 2015 realizada por AERCE. El estudio muestra que son los **hombres entre 41 y 50 años** los que tienen mayor presencia en los departamentos de Compras, por encima del número de mujeres que ejercen su profesión en esta área. En cuanto a las empresas, son las grandes organizaciones las que tienen mayor peso en la encuesta, entre las que sigue destacando el sector manufacturero.
- En los próximos años, **la importancia de la función de Compras seguirá en aumento, gracias a su elevada contribución en los resultados globales de las organizaciones** y al incremento del volumen de productos y servicios que se adquieren en el exterior.
- Tendencias como la de **“compra social”** irán adquiriendo una importancia progresiva, a medida que **las empresas son cada vez más conscientes de la necesidad de abordar con rigor la gestión responsable de la cadena de suministro. AERCE viene**

incorporando en los últimos años aspectos de sostenibilidad y responsabilidad social (RSE) en todas sus actividades, tanto en su Escuela de Compras como en jornadas de sensibilización, estudios, publicaciones, y participando en los principales foros especializados de debate en la materia. La Comisión de Trabajo de Compras Sostenibles de AERCE, creada en 2008, ha publicado ya dos ediciones de su **Guía Técnica para la Compra Sostenible**, cuyo objetivo es servir de ayuda a los compradores para incorporar con éxito la RSE y la sostenibilidad en las Compras. La última Guía, que vio la luz en 2013, ha sido reconocida por los expertos como un valioso compendio de modelos y herramientas para incorporar de manera efectiva la RSE a la gestión de Compras, lo que incluye conceptos fundamentales como la **Compra Ética, la Compra Verde y la Compra Social**.

- **La Norma Europea de Compras, UNECWA 15896 Gestión de Compras de Valor Añadido, es también un instrumento potenciador de la compra social.** La Norma, cuya elaboración y difusión son lideradas por AERCE, unifica procedimientos y define un proceso de mejora continua de aplicación internacional para la excelencia en las Compras, garantizando el respeto de los aspectos ambientales, éticos y sociales. En la Norma se cita explícitamente el alineamiento necesario entre los procesos de compra y la responsabilidad social empresarial, lo que convierte así de manera expresa **la compra social en un asunto de obligada atención, chequeo y verificación para cualquier empresa que quiera certificar con ella la excelencia en su proceso de Compras.**

AERCE y la prensa

Desde AERCE fomentamos las relaciones con la prensa con el objetivo de difundir el conocimiento sobre la función de Compras. Para ello ponemos a tu disposición todas las herramientas necesarias para lograr la colaboración entre AERCE y los medios de comunicación.

Si estás interesado en concertar entrevistas, en artículos de fondo, tribunas de expertos, etc., no dudes en contactar con nosotros.

CONTACTO DE PRENSA

Mónica Crespo
Jefa de prensa de AERCE
Paseo de la Castellana 121, 7ºD
28046 Madrid
Tlf: 91 476 01 44
monica.crespo@aerce.net

Mª Eugenia Domínguez
Agencia Sauver Marketing Consulting
Calderón de la Barca 15, 1º D.
39002 Santander
Tlf: 674 153 490
prensa@sauver.es