

**DIRECCIÓN GENERAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y CONTRATACIONES**

FICHA TECNICA

Programa de Mejora de Procesos en la Unidad de Compras DGCP

OBJETIVOS:

Proporcionar a los servidores que participarán en esta capacitación las herramientas y conocimientos necesarios para seguir optimizando los procesos de compras, gestionar y obtener las estrategias para adquirir los conocimientos necesarios, aplicados a las tecnologías y metodologías innovadoras en la función de compras.

ÁREAS TEMÁTICAS:

ACCIÓN DIRECTIVA Y MÉTODO DEL CASO

- Comprender el rol del directivo en la gestión de compras.
- Aplicar el método del caso para la toma de decisiones estratégicas en compras.

ESTRATEGIA DE SUMINISTROS

- Identificar los objetivos estratégicos de la función de compras.
- Gestionar riesgos asociados a los aprovisionamientos.
- Aplicar la Matriz de Kraljic para definir estrategias de compras según el tipo de producto.

PROCESO DE COMPRAS

- Navegar un flujograma del proceso de compras y sus actividades clave.
- Reconocer y realizar una requisición de necesidades.
- Evaluar y seleccionar fuentes de suministro.
- Gestionar órdenes abiertas y realizar el seguimiento adecuado del proceso de compras.

GESTIÓN DE INVENTARIOS

- Segmentar inventarios para una mejor toma de decisiones.
- Identificar costos asociados a los inventarios.
- Aplicar modelos de inventarios, considerando lead time, tiempo de revisión y nivel de servicio.

OPERACIONES ESBELTAS EN LAS COMPRAS

- Aplicar los principios de Lean para eliminar desperdicios en el proceso de compras.
- Implementar mejoras continuas con el ciclo de eventos Kaizen.



Handwritten signature

A.H. 12/02/25

**DIRECCIÓN GENERAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y CONTRATACIONES**

TEORÍA DE SUBASTAS

- Conocer estrategias de subastas y su aplicación en aprovisionamientos.
- Diseñar y gestionar subastas inversas.

TECNOLOGÍA DE COMPRAS

- Explorar el funcionamiento de los módulos de Compras en ERPs.
- Identificar tecnologías emergentes para optimizar el proceso de aprovisionamiento.

MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN

- Aplicar metodologías para crear valor en negociaciones con proveedores.
- Planificar negociaciones estratégicas y manejar negociadores difíciles.
- Desarrollar la mejor alternativa a un acuerdo negociado.
- Realizar ejercicios de Role Play en negociación de compras.

MODALIDAD:

- Presencial

CERTIFICACIÓN:

- Certificado de participación

MATERIAL DE APOYO:

- Material físico y digital

