



DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras

 **27** Junio 2023

 **06** Meses lectivos

Lifelong Learning



Acerca del Programa



DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

La gestión de compras en el mundo de hoy es considerada como clave para la generación de valor en las organizaciones, la gestión de compras soporta a la organización en tres factores críticos de éxito que son: la optimización de costos, la calidad de los productos y servicios, y el servicio al cliente. En ese contexto nuestro país requiere de profesionales altamente competitivos que sean capaces de gestionar de manera eficiente las compras para la producción de bienes y servicios, los participantes de esta diplomatura serán dotados de altas competencias para poder negociar con proveedores.

Certificación



CENTRUM PUCP 

Diplomatura de Estudio en Gestión Avanzada de Compras



Objetivos

01

Desarrollar una estrategia integral de gestión de compras basada tanto en indicadores financieros como en el balance de negociación con los proveedores.

02

Utilizar herramientas tecnológicas en los procesos de gestión de compras.

03

Diseñar planes de gestión de proveedores.

04

Crear parámetros de negociación en el aprovisionamiento y compra.

Ruta de Aprendizaje

TEMAS

CURSO

I

Gestión de la Cadena de Suministro e Introducción a las Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctica y tiene como propósito dotar a los participantes del conocimiento de los objetivos y principios generales para gestionar las compras como un importante eslabón de la cadena de suministro, y a cómo desarrollar una sólida estructura organizacional con recursos humanos competitivos. Parte de los temas que se verán en este curso son:

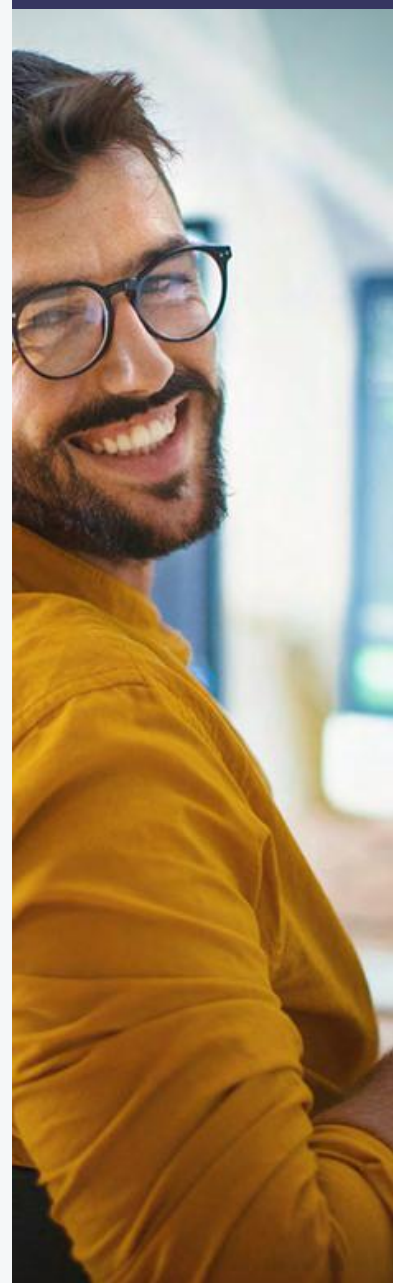
- Introducción a la Cadena de Suministro, visión estratégica de la Cadena de Suministro, la función compras como etapa clave en la cadena de suministro, objetivos de la función compras, tipo de estructuras organizacionales de las compras, tipos de compras.

II

Gestión Estratégica de Proveedores

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito generar en los participantes las principales competencias que requiere en los compradores en exploración de mercados (scouting de proveedores a nivel global), la Gestión por Categorías (CATMA), la preselección, selección, homologación, y evaluación de proveedores; y la forma de migrar al relacionamiento de largo plazo. Parte de los temas que se verán en este curso son:

- El Scouting: exploración y búsquedas sistemáticas de proveedores, la categorización de proveedores, la gestión de proveedores por categorías (catman), evaluación y preselección de proveedores, la homologación de proveedores, la evaluación de proveedores.



Ruta de Aprendizaje

TEMAS

CURSO

III

Gestión Avanzada de Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctica y se enfoca en desarrollar capacidades a los compradores para la implementación de proyectos de reducción de costos, la utilización de negociaciones competitivas, así como colaborativa, la utilización de subastas electrónicas, el costo total de propiedad, y técnicas de presupuesto base cero. Los temas que se verán en este curso son:

- Herramientas avanzadas para la Gestión de Compras, analizando los factores que influyen en los precios de compras, el modelo de Compras competitivas.
- Modelos organizativo operativo y tecnológico, las tendencias hacia la centralización de las compras, las subastas electrónicas en las compras, el modelo de costo total de propiedad y diversas técnicas de selección de ofertas, gestión de proyectos de ahorros en el gasto con proveedores, matriz de priorización de proyectos de ahorro.

IV

Gestión de Costos y Finanzas Aplicadas a las Compras

Este curso de naturaleza práctica y tiene como propósito dar a conocer a los compradores la forma correcta de cómo interpretar el impacto de las compras en los estados financieros y en el capital de trabajo operativo, del mismo modo el enfoque es dotar de conocimientos de cómo generar oportunidades para reducir, contener o evitar los costos relacionados con las compras y suministros. Los temas que se verán en este curso son:

- Introducción a la interpretación de los Estados de resultados, el impacto financiero de las compras en los estados de resultados y en el capital de trabajo operativo, la administración estratégica de costos en las compras, herramientas para gestionar los costos, costeo basado en actividades, cómo se calculan los precios de compras y su relación con los costos.



Ruta de Aprendizaje

TEMAS

CURSO

V

Tecnología y Digitalización de los Procesos de Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito brindar a los participantes los conocimientos de las funcionalidades principales del ERP y la forma como explotarlo. El mundo de los negocios cada vez más competitivo y globalizado, nos obliga a poseer procesos de compras ágiles y eliminar actividades que generan costos, pero no agregan valor, y automatizar las actividades que actualmente se hacen manualmente. Los temas que se abordarán en este curso son:

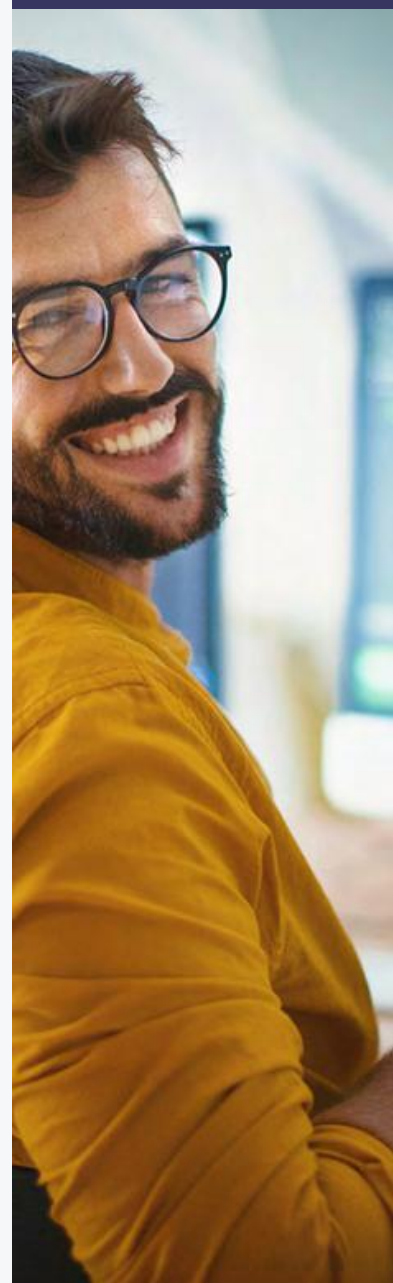
- Diagramación de los procesos de compras End to End desde los pedidos hasta los pagos a proveedores, el ERP y los módulos de gestión de Compras, la digitalización de los procesos de compras, herramientas tecnológicas en la nube eSourcing, el modelo SaaS (Sodecir, software as a Service), la analítica en las compras, la Gestión de la implementación de proyectos de digitalización.

VI

Negociaciones con Proveedores

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito desarrollar en los participantes las capacidades en el desarrollo de contratos que contengan cláusulas que protejan a la empresa de riesgos de cumplimiento de los costos, calidad y tiempos de entrega, así como el desarrollo de cláusulas de garantías y penalidades. Los temas que se abordarán en este curso son:

- La ética del comprador y la responsabilidad social, marco legal de los contratos, compra venta, tipos de contratos, riesgos en los contratos, responsabilidades en los contratos, aplicación de las garantías en los contratos. la gestión de la ejecución contractual, los contratos digitales.



Ruta de Aprendizaje

TEMAS

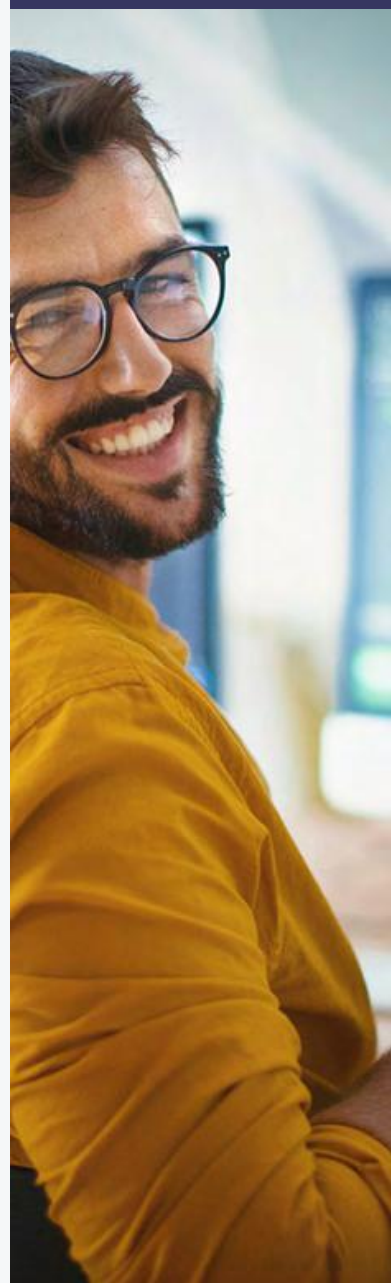
CURSO

VII

Planificación de las Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y su propósito es dar a conocer a los participantes los métodos de planificación de la cadena de suministro, así como de las compras en los tres horizontes de tiempo, del mismo modo los participantes van a conocer las tecnologías existentes en el mercado de soporte para la planificación. Los temas que se tocarán en este curso son:

- Objetivos de la planificación de las compras, la planificación de la cadena de suministros, la planificación en el tiempo: Largo, Mediano y Corto Plazo, integrando la planificación de las compras a la planificación de la cadena de suministro, planificación y gestión presupuestal.



Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente. De no cumplir con el quórum requerido Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Plana Docente

Nuestros profesores se distinguen por su **excelencia académica, trayectoria internacional y alta expertise** en sus respectivos campos de acción.

MP Marcos Jose
Pajares Paz

Maestría en Administración de Negocios – MBA, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC; asimismo, es Contador Público, Universidad Nacional Federico Villarreal. En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Gerente Corporativo de Contraloría de BRECA Grupo Empresarial. Contralor Corporativo Grupo El Comercio. Contador General de la División Envases y Embalajes del Grupo Backus (Industrial CACER e Industrias del Envase). Ha sido también, Asesor Externo en BRECA Grupo Empresarial y Grupo Gloria. Actualmente, es profesor del área de Finanzas, Contabilidad y Economía en los programas de Educación Ejecutiva de CENTRUM PUCP.

PG Patricia Zorelinda
Garcia Santillan

Master en Derecho de la Empresa, IE Universidad (Madrid, España) y abogada por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Jefa del área corporativa del Estudio Jorge Avendaño Abogados. Asimismo, ha sido Jefa del área Legal de Hermes Transportes Blindados S.A. y ha sido asesora legal interna del Grupo Telefónica y del Grupo Punto Visual – Sissa.

Cuenta con experiencia docente en la Universidad ESAN y en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Actualmente es Socia del Estudio Auler y Pinto Abogados y Profesora en CENTRUM PUCP Business School.



CM Christian
Miranda Alfaro

Professional in Business Coach, CENTRUM Business School (Peru) y EADA Business School de Barcelona, España. Master en Dirección General de Empresas (MBA), IEDE Business School de Madrid, España. Magister en Administración de Empresas (MBA), UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú). Ingeniero de Sistemas, UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú). Profesional en Computación y Sistemas, Cibertec (Peru). Tiene una especialización en Dirección de Ventas, ESAN School of Business (Peru) y IAE Universidad Austral Business School de Buenos Aires, Argentina. En relación a su experiencia profesional, en sus más de 20 años de experiencia regional en roles comerciales, de ventas y de servicios, se ha desempeñado como Software-Defined and Cloud Group Category Manager, Data Center and Cloud Solutions Manager en Hewlett Packard Enterprise (HPE). Actualmente es Sales Account Manager en Cisco Systems y profesor en CENTRUM PUCP Business School.

CC Carlos Manuel
Cámero Taboada

Magíster en Dirección de Operaciones y Logística por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC y Titulado en Economía en la Universidad Particular Ricardo Palma. Cuenta con el Programa Avanzado De Gestión Logística de ESAN Graduate School of Business y el Program For Management Development en Pacifico Business School. Así mismo cuenta con un Diploma Internacional en Comunicación Corporativa de ESAN Graduate School of Business. Cuenta con una amplia experiencia en el Supply Chain en empresas transnacionales, como Gerente de Logística en Tabacalera Nacional S.A.A., empresa del grupo Español Fierro, Procurement & Foreign Trade Manager en British American Tobacco, empresa Británica y Gerente de Suministros en SIDERPERU, empresa del grupo Brasileño GERDAU. Actualmente es consultor de empresas privadas y docente en el Instituto San Ignacio de Loyola. Además de ofrecer ponencias en diversas instituciones educativas, como la Pontificia Universidad Católica del Perú y la Universidad de Lima.



WZ Winston
Zavaleta Ramos

Magíster en Administración, Universidad ESAN, Perú. Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú. Cuenta con estudios de TQM (The Total Quality Management) programa para Perú, The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Japón. Estudios de Posgrado en Dirección Logística, Pontificia Universidad Católica de Chile. En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ejecutivo del área de Ingeniería de Petróleos del Perú. Gerente de Logística del Grupo Concordia, ex embotellador en el Perú de los productos franquicia Pepsi Cola. Actualmente, es Director de ITBID Esourcing Solutions; Presidente de la empresa consultora Prakxon, empresa consultora focalizada en soluciones para la Cadena de Suministro; y Docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

RR Renzo
Roca Ramos

Profesional de la carrera de Ingeniería Empresarial, con estudios de especialización universitaria en Business Analytics y Big Data. Actualmente, candidato a Máster en Dirección Analytics, Big Data e Inteligencia de Negocios por EADA, España. Por otro lado, el profesor Renzo Roca ha recibido credencial internacional de Microsoft como "Certified Trainer y Data Analyst - Power BI". Tiene también otras credenciales en Scrum, Growth Hacking, Cloud Computing y Big Data. En relación con su experiencia profesional, ha laborado en empresas importantes como Consultor de Analytics y Business Intelligence en empresas como Banco de crédito del Perú, HP Inc., Levo Consulting, Hundred y Carlson Wagonlit Travel. En la actualidad, se desempeña como Data Consulting para la división de Data & Analytics en el Banco de crédito del Perú.

Inicio

27 Junio 2023

Duración y Horario

6 meses lectivos - 126 horas

Martes y Viernes de 07:00 p.m. a 10:30 p.m.

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 8,900*

*Consulta por nuestras promociones de
preventa y descuentos corporativos.

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por CENTRUM PUCP.
- Materiales académicos.

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación,
constancia de notas, mallas académicas, etc.).

DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras



Informes:

✉ centruminformes@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA