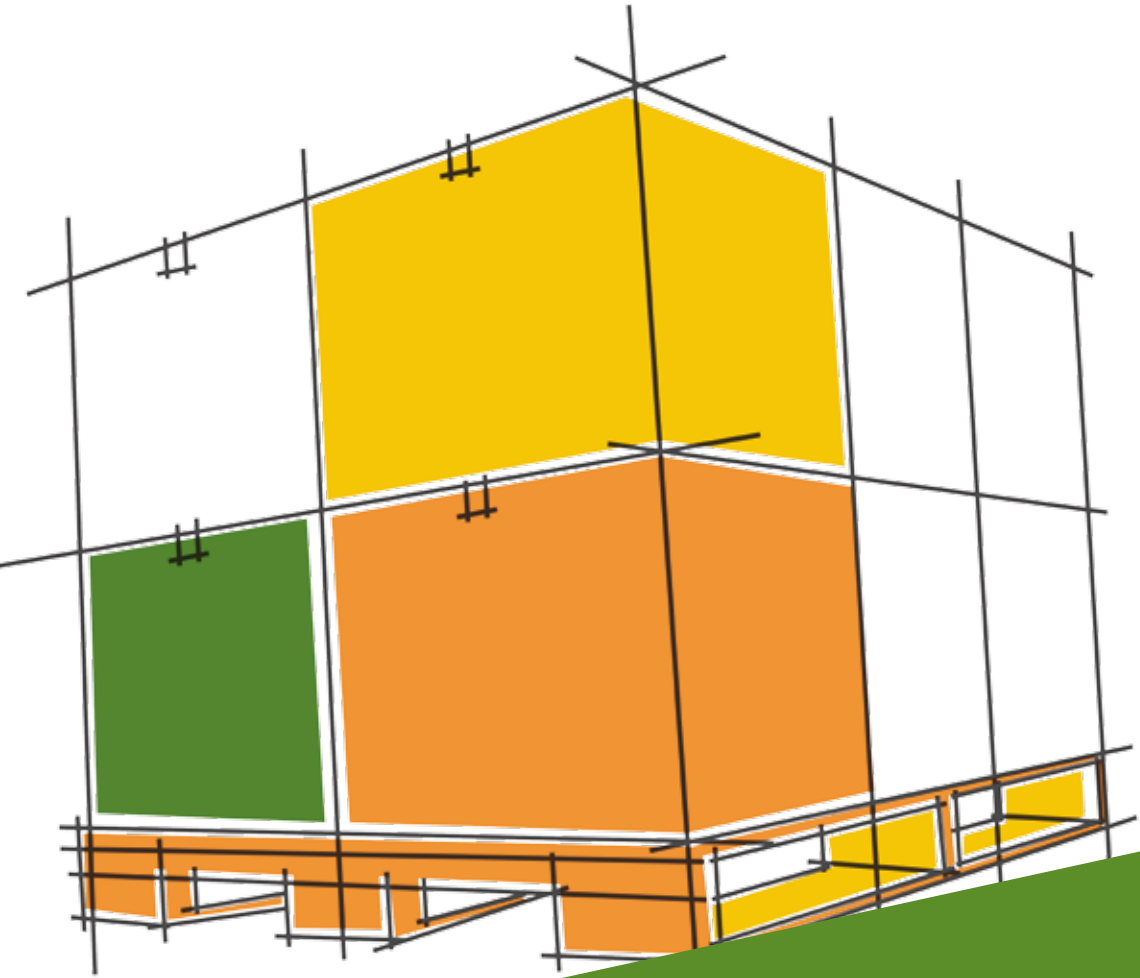




Universidad de
los Andes
Facultad de Administración

GERENCIA BÁSICA EN COMPRAS Y ABASTECIMIENTO INTERNACIONAL



EDUCACIÓN
EJECUTIVA

PRESENTACIÓN

Es un programa con un enfoque estratégico que cubre los principales temas de la cadena de suministros en las relaciones con proveedores. Se ofrece en forma de módulos que cubren todas las etapas en el proceso de gestión de compras y suministros.

OBJETIVOS

- Ofrecer una formación actualizada para una efectiva gestión internacional en compras y de la cadena de suministros para que se convierta en un factor clave para la competitividad y el éxito de las empresas.
- Prepararse para la obtención del Certificado Básico Internacional, otorgado por el Centro de Comercio Internacional (UNSTAD/WTO).

METODOLOGÍA

Los diferentes cursos se desarrollan a través de estrategias pedagógicas de carácter vivencial y talleres prácticos, los cuales permiten la comprensión y aplicación de los conceptos que se comparten.

El programa está diseñado de tal manera que el participante lo puede tomar completo o por módulos independientes, según el interés en los temas ofrecidos. Completar los seis módulos avanzados habilita al participante para presentar los exámenes desarrollados por el CCI – Centro de Comercio Internacional. El Centro de Comercio Internacional (CCI) es la agencia de cooperación técnica de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Aprobar los seis exámenes permite optar a la certificación internacional avanzada en compras y

abastecimiento internacional. Cada uno de los exámenes tiene un costo de \$115.000, que deberán ser cancelados directamente por el participante una vez realizada la inscripción respectiva.

CONTENIDO

Módulo 1

Conocimiento del Entorno Corporativo

Conferencista: Marcus Thiel

Objetivos:

- Reflexionar sobre el alcance estratégico de la función de abastecimiento.
- Cómo establecer objetivos y políticas alineados con la estrategia corporativa.

Módulo 2

Especificación de Requerimientos y Plan de Suministros

Conferencista: Angelo Moreno

Objetivos:

- Proporcionar las herramientas necesarias para determinar y especificar lo que la empresa necesita comprar.
- Aportar una guía práctica a quienes están o estarán involucrados activamente como responsables del desarrollo de las especificaciones y planificación de los suministros en una empresa.
- Explicar la tarea de la función de compras y aprovisionamiento, y mostrar cómo puede cambiar su acción en el proceso de especificar y planear suministros dependiendo de la importancia e impacto de la compra que se va a realizar.

Módulo 3

Análisis de Mercados de Suministro

Conferencista: Juan Pablo Soto

Objetivos:

- Proporcionar metodologías y herramientas para que los profesionales de las compras entiendan y analicen el mercado de aprovisionamiento de forma efectiva.



- Dar a conocer las implicaciones de las características del mercado de aprovisionamiento basado en objetivos de aprovisionamiento y en las prioridades establecidas previamente.
- Evaluar los riesgos y oportunidades para seleccionar mercados.
- Usar la información de apoyo para un análisis de mercado.

Módulo 4

Desarrollo de Estrategias de Aprovisionamiento

Conferencista: Iván Pinzón

Objetivos:

- Diseñar las estrategias de aprovisionamiento como resultado del conocimiento integral de las necesidades de aprovisionamiento.
- Buscar la armonía entre estrategias de aprovisionamiento y el esfuerzo en las relaciones con los proveedores, así como su mayor o menor formalización.
- Desarrollar un taller aplicativo sobre estrategias de aprovisionamiento.

Módulo 5

Evaluación y Homologación de Proveedores

Conferencista: Marcus Thiel

Objetivos:

- Proporcionar las herramientas necesari-

as para evaluar a los proveedores en los procesos de preselección y así tener los más viables para la empresa.

- Dotar de los elementos necesarios para aprender a identificar a los mejores proveedores, especialmente aquellos de artículos críticos para el funcionamiento de la empresa o que impliquen un alto grado de riesgo de aprovisionamiento.
- Presentar los criterios y metodologías para evaluar, encontrar, seleccionar y estudiar a los proveedores potencialmente más apropiados.

Módulo 6

Obtención y Selección de Ofertas

Objetivos:

- Presentar la metodología para obtener y seleccionar las ofertas de los proveedores de una manera sistemática y profesional.
- Determinar el número de proveedores a invitar para que hagan una oferta dependiendo del tipo de compra que se va a realizar.
- Describir el proceso a aplicar en las diversas situaciones y hasta qué grado de formalidad se aplica en cada proceso.
- Presentar metodologías para evaluar las ofertas que se reciben.

CONFERENCISTAS

Ángelo Moreno Sanabria

Economista de la Universidad Cooperativa de Colombia. Especialista Internacional Certificado en Abastecimiento Estratégico, con 30 años de experiencia en la industria petrolera. Amplio conocimiento técnico de materiales y funcionamiento de equipos en la industria el petróleo con experiencia en el entrenamiento y formación de profesionales en el gerenciamiento de la cadena de suministros mediante procesos académicos y prácticos. Se desempeñó como Líder de Abastecimiento (Jefe de compras y Contratos) de Pacific Stratus Colombia Energy Corp. Gerente. Socio Fundador BUYERS S.A. Grupo Baliza. Líder Estratégico de la Unidad de Abastecimiento, Gerencia Administrativa en ECOPETROL S.A.. Socio Fundador de EAM Consultoría y Servicios. Actualmente es Consultor de Apoyo en procesos de Abastecimiento en Equion Energy Limited.

Ivan Pinzón Amaya

Máster en Administración de Negocios, American National University, Phoenix Arizona. Ingeniero Civil de la Universidad la Gran Colombia. En BP Exploration Company (Colombia) Ltd durante 11 años se desempeño en las áreas de Aseguramiento Funcional y Logística; Gestión de Inventarios Compras y Logística en el Departamento de Procurement Supply Chain Management – PSCM. Ha sido miembro y coordinador de la Comisión Transitoria de Contratación de la Sociedad de Ingenieros del Atlántico. Ha dictado seminarios sobre el proceso de selección de contratistas y gestión de contratos. Actualmente se desempeña como Director de Compras de la Empresa de Energía de Bogotá. En el desarrollo del Proyecto Carbonífero de El Cerrejón durante dieciocho años se formó profesionalmente en el área logística: Contratos, Compras y Comercio internacional, ocupando diferentes posiciones.

Marcus Thiel

Ph.D. en Administración de Negocios, Friedrich-Alexander-Universität, Alemania; Magister en Administración de Negocios M.B.A., Universität Hamburg, Alemania. Ha trabajado como Investigador Asociado en el Departamento de Gerencia Industrial en la Friedrich-Alexander-Universität en Nuremberg, y como docente de Economía en la Akademie des Handwerks en Hamburgo. Autor de publicaciones internacionales y casos de estudio sobre aprovisionamiento de servicios, ramp-up management, modelos de negocio logístico y cadenas de suministro de ciclo cerrado. Evaluador de revistas nacionales e internacionales. Consultor del CEC-UASM en proyectos relacionados con SCM (por ejemplo industria petrolera, sector de retail, sector público, sector logístico). Profesor Asistente del área de Estrategia, Facultad de Administración, Universidad de los Andes.

Juan Pablo Soto Zuluaga

Administrador de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales. MSc. In Economics and Management, Universitat Pompeu Fabra y PhD. In Economics and Management, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, España. Fué Director académico del Centro Español de Logística, CEL-Barcelona, España. Miembro por España ante el Comité Técnico (ECBL) de la European Logistics Association (ELA). Coordinador de la Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercado en la Escuela Superior de Comercio Internacional (Barcelona-España). Director del Máster en Retail Internacional en la Escuela Superior de Comercio Internacional en Barcelona – España. Fue director de la Cátedra MANGO-ESCI en Responsabilidad Social Corporativa en Barcelona – España. Actualmente Profesor Asistente, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.



DIRIGIDO A

Gerente de logística, distribución, inventarios y compras, de operaciones y almacenamiento, al igual que todos aquellos ejecutivos que de alguna forma tengan relación con la cadena de suministro del negocio.

CERTIFICACIÓN

Se otorgará certificado de asistencia y participación a quienes participen en más del 85% de las sesiones programadas. Quienes aprueben los exámenes internacionales de los seis módulos, obtendrán el certificado que otorgan el CCI.

DURACIÓN Y HORARIO

96 horas

Fechas: Septiembre 18 de 2015

Horario: Viernes y Sábado de 9:00 a.m.
a 6:00 p.m.
Sesiones cada quince días

VALOR DE LA INVERSIÓN

Valor del programa: \$ 7.068.500

Este valor incluye la presentación de exámenes



TRIPLE CORONA

La Triple Corona es el máximo reconocimiento que una escuela de negocios puede obtener a nivel internacional. Se logra al obtener las tres acreditaciones de mayor prestigio en el mundo: AACSB (EEUU), EQUIS (Europa) y el MBA con AMBA (Reino Unido).

En el 2010 la Facultad de Administración completó la Triple Corona, con lo cual:

- Entró a hacer parte del 1% de las escuelas de negocio en el mundo con Triple Corona (sólo 58 escuelas).
- Es la séptima escuela de negocios en América Latina y la única en Colombia en contar con este reconocimiento.
- Refleja su compromiso con el país, al brindar educación de vanguardia y alta calidad para la formación de capital humano que contribuya a la competitividad.

Membresía UNICON

Desde el 2008 Educación Ejecutiva de la Facultad de Administración es miembro de UNICON, lo que asegura el análisis continuo y detallado, así como la constante actualización, de la información de Educación Ejecutiva y los contenidos de sus programas.

educacionejecutiva@uniandes.edu.co

Rankings Educación Ejecutiva

Ranking Educación Ejecutiva Financial Times 2013

4^{ta} escuela en Educación Ejecutiva a nivel de Latinoamérica y puesto 44 a nivel mundial.

2^{do} puesto en Latinoamérica, Programas Abiertos (Open Enrollment).

5^{to} puesto en Latinoamérica, Programas Corporativos (Customized Programs).



INFORMES

Universidad de los Andes
Facultad de Administración
Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20
Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: 332 41 44
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
Fax: 332 44 59
e-mail: educacionejecutiva@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>