

SEMINARIO EJECUTIVO

GESTIÓN ESTRATÉGICA  
DE COMPRAS Y  
ABASTECIMIENTO 4.0



Tecnológico  
de Monterrey

24 - 25 ENERO | 2018  
SANTIAGO DE CHILE



# INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

MÁS DE

**30**

AÑOS DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.

LAS TOP

**500**

EMPRESAS SE CAPACITAN CON NOSOTROS.

MÁS DE

**300 MIL**

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO A LOS PROGRAMAS.



Interacción directa con reconocidos profesores de las mejores universidades del mundo.



Salones con la tecnología más avanzada que permite una clara exposición del material académico.



Programa dictado en español. Cuenta con material académico.



HOTEL  
**CUMBRES**  
VITACURA

Fácil y rápido acceso, en el corazón de Vitacura, con estacionamiento liberado.

**WORLD · CLASS**  
**EXECUTIVE EDUCATION**

# GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO 4.0

---

Un proceso efectivo de compras y abastecimiento beneficia directamente la rentabilidad de una empresa. En este programa los participantes conocerán nuevas estrategias para incrementar el valor y reducir el costo y el riesgo en las compras.

La **versión 4.0** del seminario de Gestión de Compras y Abastecimiento es una actualización del programa anterior, donde se presentarán herramientas para una gestión más efectiva y eficiente de las compras.

Al finalizar el programa, los participantes contarán con lo necesario para desarrollar iniciativas orientadas a transformar sus procedimientos y fortalecer las ventajas competitivas de su empresa.

## ■ BENEFICIOS PARA UD. Y SU EMPRESA

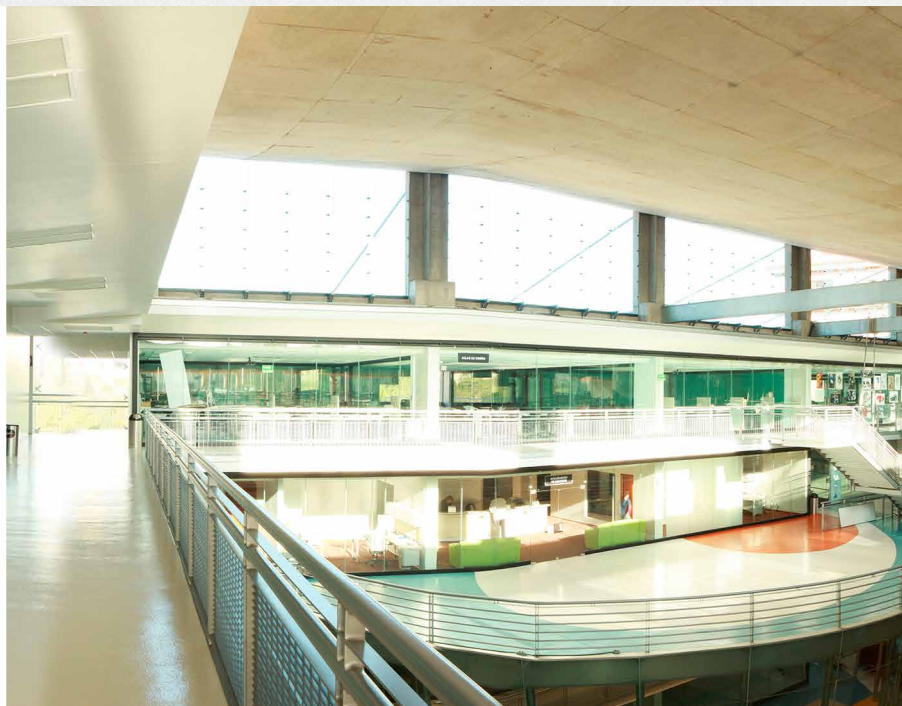
- Conocer el rol del líder del área de compras y abastecimiento para alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa.
- Obtener las mejores herramientas para gestionar en forma integral las compras en su empresa, y entregar resultados en escenarios empresariales reales en el corto plazo.
- Desarrollar una visión amplia y actualizada de la gestión del área con la que podrá contribuir a lograr una posición competitiva sostenible en el competitivo entorno empresarial cambiante de hoy.

## ■ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Gerentes y subgerentes de abastecimiento, compras, adquisiciones, contratos, control de gestión y administración y finanzas.
- Ejecutivos involucrados y/o con responsabilidad directa sobre la función de abastecimiento.
- Clientes internos dentro de funciones como ingeniería y manufactura, las cuales interactúan habitualmente con la función de abastecimiento.



**UNIVERSIDAD**



## Tecnológico de Monterrey

Fundado en 1943, el Tecnológico de Monterrey es el sistema universitario más grande de América Latina contando con 31 campus en México, 22 oficinas de enlace repartidas en América Latina, Estados Unidos, Europa y Asia. La Universidad cuenta con más de 100.000 estudiantes y 9.000 profesores.

Su misión es formar, a través de experiencias educativas, personas íntegras, visionarias, comprometidas y participativas en todos los ámbitos donde interactúan; que se conviertan en agentes de cambio dispuestos a ser aún más competitivos para el beneficio de todos.

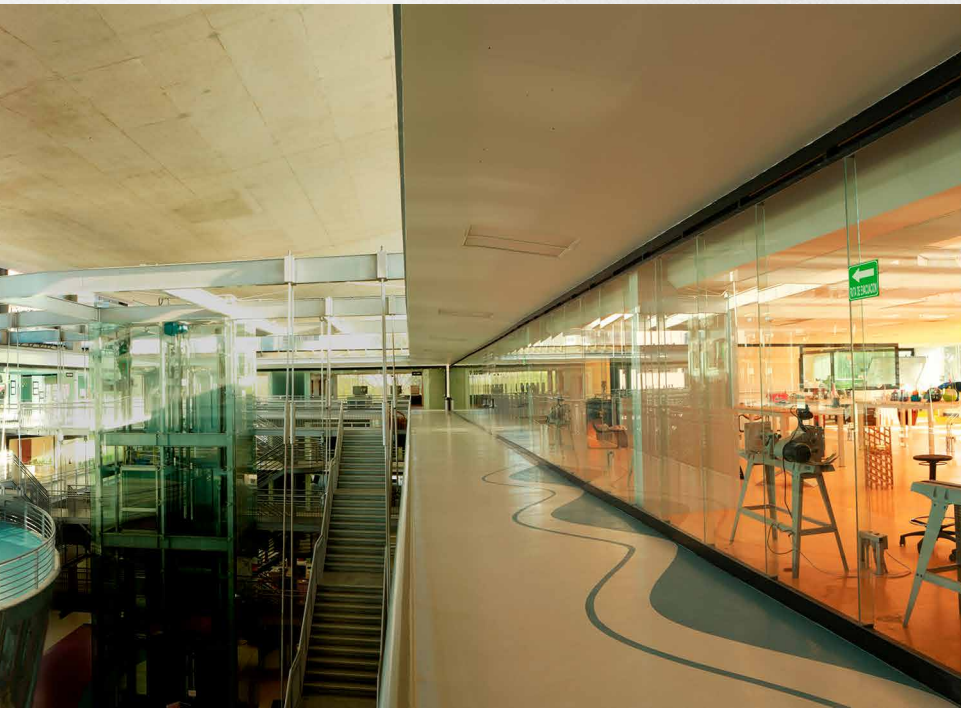
Es reconocida internacionalmente por su calidad académica, cultura emprendedora, eficiencia y responsabilidad que fomenta en sus estudiantes, y que ha motivado a sus egresados a promover la presencia del Tecnológico de Monterrey en sus ciudades de origen.

Su mayor característica es su modelo educativo de vanguardia, enfocado al desarrollo del espíritu emprendedor y la formación con sentido humano.



### **CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN**

Certificado emitido por Tecnológico de Monterrey



### ■ EXPERIENCIA ACADÉMICA

Manuel Farías es profesor del Tecnológico de Monterrey para el departamento de Negocios Internacionales. Sus áreas de especialización son logística, transportes, cadena de suministro, abastecimiento, negocios internacionales e innovación y ha sido invitado a participar como instructor en varios programas de capacitación ejecutiva en México, Centroamérica y Sudamérica en estos temas.

## MANUEL FARÍAS MARTÍNEZ

PROFESOR

MBA TECNOLÓGICO  
DE MONTERREY

### ■ EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Ha ocupado cargos de gerente de proyectos, gerente de operaciones y gerente general en varias empresas. Es consultor de empresas procesadoras de minerales en temas logísticos, técnicas operativas, de abastecimiento, comercial y estratégico.

### ■ RECONOCIMIENTOS

En el año 2014 obtuvo un reconocimiento por la Universidad de la Salle Bajío por su desempeño académico sobresaliente en el área de Post-gradados. Ha sido distinguido por Tecnológico de Monterrey como profesor que deja un impacto positivo en sus alumnos.

## PROGRAMA DÍA 1

## MIÉRCOLES 24 ENERO

8:30 a 9:00

REGISTRO

### SESIÓN 1

9:00 A 11:00

#### EL NUEVO ROL DEL GERENTE DE COMPRAS

- Alineamiento estratégico.
- Contribuir a los ingresos y a las utilidades.
- Administrar el riesgo sistemáticamente.
- Administrar la relación con los proveedores.
- Uso inteligente de la tecnología.
- *Actividad:* Reflexión de la práctica.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 2

11:30 A 13:00

#### HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS

- La matriz de posición de aprovisionamiento.
- El tablero de ajedrez de compras.
- Desarrollo de proveedores.
- Colaboración.
- *Actividad:* Análisis de caso.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

### SESIÓN 3

14:10 A 15:40

#### HERRAMIENTAS PARA REDUCIR COSTOS

- Re-especificación.
- Planificación de operaciones integradas.
- Asociación de costos.
- Reducción de los costos de la transacción.
- *Actividad:* Análisis de caso.

15:40 a 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 4

16:00 A 17:30

#### HERRAMIENTAS PARA INCREMENTAR EL VALOR

- Mapeo de la corriente de valor.
- Gestión de la cadena de valor.
- Valorar la asociación.
- Aprovisionamiento basado en valor.
- *Actividad:* Reflexión de la práctica.

**JUEVES 25 ENERO**

**PROGRAMA DÍA 2**

REGISTRO

8:30 a 9:00

### **HERRAMIENTAS PARA REDUCIR EL RIESGO**

- Evaluación de riesgos.
- Estrategias de mitigación de riesgos.
- *Actividad:* Análisis de caso.

**SESIÓN 5**  
9:00 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

11:00 a 11:30

### **HERRAMIENTAS PARA NEGOCIAR**

- Negociaciones colaborativas.
- Negociaciones integrativas.
- *Actividad:* Juego de roles.

**SESIÓN 6**  
11:30 A 13:00

NETWORKING LUNCH

13:00 a 14:10

### **HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DEL TALENTO**

- Conocimientos, habilidades y actitudes = Competencias.
- Comunicación.
- Liderazgo.

**SESIÓN 7**  
14:10 A 15:40

COFFEE & NETWORKING BREAK

15:40 a 16:00

### **ANÁLISIS INTEGRAL DE LAS HERRAMIENTAS**

- Conclusiones y reflexiones.
- Referencias.
- Próximos pasos.

**SESIÓN 8**  
16:00 A 17:30



Tecnológico  
de Monterrey

VIVA LA EXPERIENCIA DEL TECNOLÓGICO DE MONTERREY

24 Y 25 DE ENERO, 2018 | HOTEL CUMBRES VITACURA, SANTIAGO.

## GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO 4.0

CUPOS LIMITADOS

### VALOR INDIVIDUAL



39 UF

### GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



36,5 UF\*

### MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE POR VALORES  
PREFERENCIALES

\*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del seminario, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

### CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



Portal virtual exclusivo  
de apoyo al programa.



Certificado emitido por  
Tecnológico de Monterrey



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)