



# GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA DE ENTRADA

## DESCRIPCIÓN GENERAL

La globalización y la tecnología han afectado dramáticamente el mundo de los negocios, y una de las funciones inmersas en esos cambios ha sido la de Compras, la que ha evolucionado en cuatro etapas: Re-activo, Mecánico, Pro-activo, y Administración Estratégica de Abastecimiento.

Este aggiornamiento ha hecho que el nuevo Gerente de Compras (en algunos casos Gerente de Procura, o Gerente de Supply Chain), se focalice en la creación de valor agregado. Esto significa: Calidad de insumos, menores costos, ahorros, capacidad de respuesta, administración eficiente del flujo de materiales.

Asimismo la tendencia actual a las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo y los Códigos de Conducta, exige a la profesión actuar con los estándares más altos de transparencia. Cumplir estas exigencias requiere un alto nivel de profesionalización de los Gerentes y Ejecutivos que se desempeñan en las áreas de compras de las Empresas que sean: conocedores del mercado de suministros a nivel global, hábiles negociadores, innovadores, con visión amplia del negocio, de conducta intachable.

## DIRIGIDO A

Gerentes, Jefes y Analistas de Logística, y a ejecutivos con responsabilidad o participación directa en las compras de la empresa.

## OBJETIVOS

El vivir en un mundo globalizado, con una feroz competencia representa una seria amenaza para las empresas, pero también significa una oportunidad de abastecerse de proveedores globales, con costos competitivos internacionalmente y con alta calidad.

En este contexto el objetivo del curso es dotar a los participantes de herramientas, metodología estructurada que les permita identificar fuentes competitivas de suministro, con la finalidad que la empresa tenga a la función compras como eslabón estratégico para la organización, y un centro de beneficios con alto impacto en la cuenta de resultados.

Los objetivos específicos son transmitir los conocimientos a los participantes con la finalidad que puedan:

- Conocer la ubicación de la función de compras en la empresa; y la necesidad que sus objetivos funcionales estén alineados con los de la organización.
- Entender la segmentación de mercados de proveeduría, para establecer las diversas estrategias de suministro, por categoría de producto.
- Conocer las mejores prácticas de compras, internacionalmente aceptadas como las más eficientes para las funciones de compras.
- Conocer cómo se puede aplicar “El Lean Supply Chain” en el sector minero.
- Conocer como el eSourcing y las subastas electrónicas, están revolucionando la forma de gestionar las compras, y como están las organizaciones utilizándola para mejorar su posición negociadora con los proveedores.
- Conocer los modelos, y las herramientas utilizadas para el incremento radical de la eficiencia de la función, mejorando la posición negociadora de la empresa.
- Comprender la necesidad de preparar a nivel estratégico y táctico, el proceso de negociaciones con los proveedores.

## TEMARIO

- Gestión de “Compras y Contrataciones” con visión de la Cadena de Suministro.
- La Gestión estratégica de costos en las Compras y su impacto en el desempeño financiero de la empresa.
- Creación del modelo de “Compras y Contrataciones” competitivo.
- Modos y criterios para la Selección de ofertas, para compras y contrataciones.
- Gestión avanzada de compras online (subastas electrónicas), para la compra de bienes y servicios.
- El “Lean Supply Chain” y el “Lean Buying”
- Técnicas avanzadas para negociaciones con proveedores, taller práctico.
- Gestión de contratos y tipología de contratos.
- Taller práctico para el desarrollo de proyectos de mejoras.

## EXPOSITOR: WINSTON ZAVALETA

El profesor Zavaleta es Magíster en Administración, Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, Perú. Cuenta con estudios de TQM (The Total Quality Management) program for Perú, The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Japón. Estudios de Posgrado en Dirección Logística, Pontificia Universidad Católica de Chile. Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú.

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. Como consultor internacional ha desarrollado proyectos de Abastecimiento Estratégico en diversas empresas del Perú, Colombia, Puerto Rico, Venezuela y Bolivia. Ha asesorado y capacitado en sus procesos de compras a empresas de diversos sectores del país como: BCP, Interbank, Scotiabank, Antamina, Southern Perú, Yanacocha, Grupo Gloria, Incot, entre otras. Ha escrito artículos para las revistas: Desde Adentro (Sociedad Nacional de Minería y Petróleo), Revista de la CCL, Revista de la SIN, Revista de la Sociedad Nacional de Pesquería, así como para los diarios Gestión y El Comercio. Es expositor en diversos foros y seminarios, sobre métodos eficientes de compras y abastecimiento estratégico.

Actualmente es Director de Approlog, Socio de la empresa consultora Prakxon, empresa consultora focalizada en soluciones para la Cadena de Suministro y Profesor del Área Académica de Operaciones, Logística y Tecnología de CENTRUM Católica Graduate Business School.

## DURACIÓN: 12 HORAS

## DÍAS: LUNES