

DSS

DIPLOMADO STRATEGIC SOURCING

**Gestión Estratégica
de Compras**

2018

**POSTGRADOS
UAI**

SEGÚN MICHAEL PORTER, “LA CADENA DE VALOR DISGREGA A LA EMPRESA EN SUS ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS RELEVANTES, PARA COMPRENDER EL COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS Y LAS FUENTES DE DIFERENCIACIÓN EXISTENTES Y POTENCIALES. UNA EMPRESA OBTIENE LA VENTAJA COMPETITIVA, DESEMPEÑANDO ESTAS ACTIVIDADES ESTRATÉGICAMENTE IMPORTANTES A MENOR COSTO, O MEJOR QUE SUS COMPETIDORES.”



GUSTAVO RENOM
Director Académico

BIENVENIDA

Tener la capacidad de desarrollar un modelo de organización, procesos y cultura, capaz de gestionar en forma más eficiente la estructura de costos, es lo que entregará mayor rentabilidad, capacidad de invertir y valorización a una compañía respecto de su competencia, logrando así la sustentabilidad.

Tener una mejor estructura de costos, no es gastar menos, sino gastar bien, alineado el gasto con las definiciones estratégicas y ejecutándolo con el mejor know how disponible en el mercado.

El gasto se divide en dos grandes conceptos, el invertido en personal propio (40%) y el que se incurre a fin de incorporar bienes o servicios que proporciona el mercado proveedor (60%). Gestionar en forma eficiente ese 60% del gasto, requiere tener un modelo que lo sustente, ejecutado en forma simple y efectiva.

Hoy en día lo que compiten no son empresas, sino cadenas de valor, las que

requieren tener modelos de gestión que permita a la cadena en su conjunto ser más eficiente que la competencia.

Este tema lo han identificado como de gran potencial empresas de países desarrollados y globales, entregando el liderazgo de esto al área de Procurement, las que pasaron a ocupar un lugar en el Comité de Dirección reportando directamente al CEO.

El Diploma Strategic Sourcing, provee del enfoque hacia una gestión de compras que asegure un gasto eficiente, actuando sobre la demanda interna, buscando la mejor solución para atender la necesidad de gasto alineada con la estrategia de la compañía, y entrega el conocimiento sobre las herramientas necesarias para implementar un modelo de Gestión Eficiente del Gasto.

Nuestros alumnos están siendo los agentes de la transformación en distintas compañías.

Los invito a contribuir al desafío.



PROPÓSITO

El Diploma en Strategic Sourcing tiene el propósito de acelerar la Transformación de Compras a Strategic Sourcing, trabajando sobre los siguientes ejes:

- Alinear los planes de acción de Strategic Sourcing con los grandes objetivos estratégicos de la empresa.
- Establecer estrategias diferenciales de compra por categoría, conjuntamente con las unidades de negocio, en función de su impacto en el negocio y la complejidad del mercado de abastecimiento.
- Pasar de ser un servicio, a convertirse en un Business Partner, definiendo conjuntamente el tipo de relación que se va a establecer con las diferentes tipologías de proveedores.
- Gestionar la demanda interna diferenciando deseos de necesidades reales del negocio. En definitiva, gastar lo que se ha de gastar, ni más ni menos.
- Market Intelligence sobre los mercados claves de aprovisionamiento para la compañía. Comprender su funcionamiento, caracterización de los principales actores y de su capacidad para aportar valor.
- Contar con los perfiles adecuados o desarrollarlos para lograr la Transformación.

ETAPAS DE LA TRANSFORMACIÓN DE ABASTECIMIENTO A STRATEGIC SOURCING



OBJETIVOS

La madurez de la función de Abastecimiento en las empresas chilenas es baja y, en el entorno competitivo en el que se desenvuelven, la Transformación a Strategic Sourcing presenta una gran oportunidad para aumentar la productividad y eficiencia en el uso de recursos de la compañía y del área. El Diploma en Sourcing entregará a los asistentes conocimientos, conceptos y herramientas para realizar la Transformación.

- Evaluar el grado de madurez y definir el Road Map de desarrollo de la organización.
- Identificar los drivers para que Abastecimiento pase de ser un área de

soporte, a un área integrada al negocio, contribuyendo a entregar valor medible y de alto impacto financiero.

- Liderar proyectos multidisciplinarios que incorporan innovación en la forma de hacer las cosas.
- Desarrollar la capacidad de dar una mirada integral al negocio, desde su estrategia, y definiendo un nuevo ámbito de contribución de valor de Abastecimientos a la compañía.
- Desarrollarse profesionalmente y como directivo.

EL IMPACTO DEL ÁREA DE ABASTECIMIENTO, QUE ALCANZA COTAS ELEVADAS EN PRÁCTICAS DE SOURCING WORLD CLASS, ES ESTRATÉGICO PARA UNA EMPRESA. ÉSTA PUEDE CAPTURAR EL VALOR DE LA RED DE PROVEEDORES PARA OBTENER MEJORES COSTOS O PARA APORTAR VENTAJAS COMPETITIVAS A LA OFERTA QUE LA EMPRESA HACE AL MERCADO.

DIRIGIDO A

Profesionales de Abastecimiento para capacitarse en la metodología de Transformación de Abastecimiento a Strategic Sourcing

Gerentes de Finanzas preocupados por establecer una alianza con Strategic Sourcing para la Gestión Eficiente del Gasto

Gerentes de Operaciones para racionalizar y aumentar la eficiencia de Supply Chain

Gerentes Generales en búsqueda de nuevas fuentes de competitividad y utilidades



METODOLOGÍA

La Metodología está diseñada para que el participante interiorice los conocimientos en base a la discusión de casos reales y aplicación de conceptos a su organización, desarrollando un PET (Proyecto Estratégico de Transformación), contando con el soporte permanente del claustro de profesores.

Al finalizar y dado el enfoque práctico de Diplomado, el alumno será capaz de:

- Estructurar y segmentar el gasto de su organización, a fin de poder realizar un análisis estratégico del mismo.
- Definir la estructura y perfiles que permita gestionar eficientemente las distintas casuísticas del gasto y alcanzar los objetivos de eficiencia definidos.
- Contar con Metodología que facilite el análisis disruptivo y la introducción de

innovación en la forma de atender las necesidades de gasto y compras de la organización, capturando valor de la red de proveedores, en busca de la eficiencia y de maximizar el valor para la compañía.

- Cuantificar en base a una metodología universal, el valor de la eficiencia generada en las distintas categorías de gastos, a fin de poder incorporarla en el EERR y Presupuesto.
- Identificar y mitigar el riesgo operativo y de proceso para el negocio en la gestión de proveedores, definiendo los planes de mitigación de cada caso.
- Delinear el roadmap de su propia empresa, para alcanzar niveles desarrollados de la gestión de compras y gastos, siempre bajo la perspectiva del aporte significativo de eficiencia.



“La competitividad empresarial y la innovación de los últimos años, nos obliga a quienes lideramos áreas de compras, a tener que aplicar estrategias ágiles y distintas, que maximicen el valor que entregamos a la corporación. Este Diplomado me permitió, a partir de metodología, conocimiento y experiencia, redefinir la visión, misión y estrategia del área y ejecutar uno de los proyectos más motivantes de mi carrera profesional, la transformación del área de compras en el área que gestiona la eficiencia de mi empresa. Las herramientas recibidas me han sido de gran ayuda”.

PABLO CÉSAR
GERENTE DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO
BANCO SUPERVIELLE (ARGENTINA)



“El Diploma en Strategic Sourcing, dirigido y dictado por expertos con trayectoria internacional y con gran conocimiento del ámbito de las compras, nos entrega las herramientas necesarias para evolucionar del abastecimiento básico hacia el Strategic Sourcing”.

ADRIANA CALERO V.
JEFE DE COMPRAS
ARAMARK



“Este Diploma tiene una mirada distinta e innovadora desde el Strategic Sourcing, aportando con metodologías, conocimientos y experiencias, con profesores de nivel internacional, dejando al descubierto las múltiples opciones de mejoras y procesos que podemos incorporar en la compañía”.

EDGARDO BUNSTER FIEDLER
GERENTE ABASTECIMIENTO
EMPRESA NACIONAL DEL PETRÓLEO



“La experiencia de compartir con colegas de distintas industrias, enriqueció los debates y conclusiones a las problemáticas abordadas, lo cual lo hizo muy entretenido. En lo personal, conocer a otros profesionales aumentó mi red de contactos en las áreas de abastecimiento”.

PATRICIO DÍAZ AHUMADA
LÍDER INVENTARIOS Y LOGÍSTICA
ANTOFAGASTA MINERALS



MALLA CURRICULAR

DIPLOMADO EN STRATEGIC SOURCING

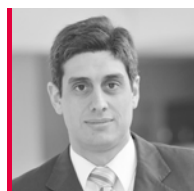
MÓDULO 1	MÓDULO 2
ENTENDIENDO LOS NEGOCIOS Y SU ENTORNO GLOBAL • Creando ventajas competitivas • De abastecimiento a Strategic Sourcing, las bases de la transformación • Globalización y geoeconomía, cómo afectan las compras. • Estrategia y posicionamiento general de las compañías • Cómo segmentar el gasto para maximizar el valor aportado desde compras. • Cuál es el modelo de organización más eficiente para los distintos niveles de madurez de compras	COMPRAS - GENERADOR DE VENTAJAS COMPETITIVAS SOSTENIBLES • CatMan (Category Management) • Metodología de Strategic Sourcing
MÓDULO 3	MÓDULO 4
BASES FINANCIERAS PARA COMPRADORES • Análisis financiero de la compañía y sus proveedores • Descomposición de costes en las ofertas • TCO y metodología de cálculo de las eficiencias generadas en cada proyecto • Creación de valor para los accionistas desde compras - ¿cuánto valorizan la compañía? • KPI's indicadores de eficacia y eficiencia en la organización de compras	COMPRAS -IMPULSANDO LA INNOVACIÓN Y EFICIENCIA DEL GASTO • Desarrollando las bases para impulsar una cultura de innovación dentro del área de compras • Pensamiento disruptivo, ¿qué es? • Design Thinking, una metodología que nos ayuda a divergir, crear, converger y concluir • Problem Solving, una metodología que nos ayuda a definir, resolver prolemas y estructurar los argumentos de nuestras conclusiones • Tecnología, cómo puede soportar la transformación hacia un área de compras que genera alto valor agregado

* Esta Malla Curricular podría ser modificada.

MÓDULO 5	MÓDULO 6
GESTIÓN DE RECURSOS EXTERNOS Y WORLDWIDE SOURCING • Desarrollo de proveedores • Sourcing Estratégico en un entorno multicultural • Acuerdos contractuales • Supplier´s Compliance • Gestión de riesgos • Gestión de contratos	IMPLEMENTANDO LA TRANSFORMACIÓN • Liderazgo adaptativo • Comunicación estratégica • Road Map para la transformación

* Gran parte del material académico estará disponible para el alumno en un sitio WEB especialmente diseñado para tales efectos. El alumno tiene la responsabilidad de descargar e imprimir todo el material entregado.

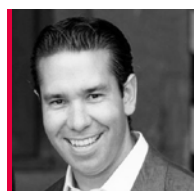
PROFESORES



HORACIO ARREDONDO
DOCTOR EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (C), INSTITUTO DE EMPRESA, ESPAÑA. MBA, UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ, CHILE. CPA Y POSTGRADO EN FINANZAS, UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA, URUGUAY. DIRECTOR DEL CENTRO DE EMPRESAS FAMILIARES Y PROFESOR FULL TIME DE ESTRATEGIA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS DE LA UAI.



REINALDO CUADRA
ABOGADO Y EGRESADO DEL MAGÍSTER EN DERECHO PRIVADO, UNIVERSIDAD DE CHILE. SOCIO DE CUADRA & VOLLMER ABOGADOS.



RODRIGO HEREDIA
INGENIERO COMERCIAL, UNIVERSIDAD LA SALLE, MÉXICO. DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRESAS, UNIVERSIDAD DE CHILE. EXPERIENCIA A NIVEL GERENCIAL EN LA INDUSTRIA BANCARIA, AUTOMOTRIZ, MINERA, TRANSPORTE Y DE CONSUMO MASIVO.



IGNACIO MARTÍN
MAGÍSTER EN GESTIÓN PÚBLICA, HARVARD UNIVERSITY. PROFESOR DE LIDERAZGO DE LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ. COACH ONTOLÓGICO CERTIFICADO POR THE NEWFIELD NETWORK Y CONSULTOR DE CLA CONSULTING PARA ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA.



ANTONIO BARREDA
GERENTE CORPORATIVO APROVISIONAMIENTOS PARA LATAM. MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA) PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE.



LUIS CUEZO
MBA, IAE, ARGENTINA. POSTGRADO EN TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA, STESAM, ITALIA. SENIOR EXECUTIVE PROGRAM, IESE, NY. LICENCIADO EN SISTEMAS, CAECE, ARGENTINA. EMPRENDEDOR, MENTOR, INVERSIONISTA; FUNDADOR DE DIGITAL GLUE. CEO BITBOX IT LATAM. EX DIRECTOR GENERAL Y REGIONAL DE INDRA. ASESOR DE LA DIRECCIÓN DEL CENTRO DE INNOVACIÓN OPEN BEAUCHEF DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE.



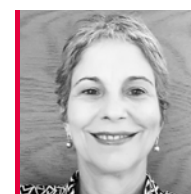
IGAL MAGENDZO
PH.D. EN ECONOMÍA, UCLA, USA. BA EN ECONOMÍA Y CIENCIAS POLÍTICAS, UNIVERSIDAD HEBREA DE JERUSALÉN, ISRAEL.



JOSÉ LUIS OLIVIERI
MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION, CONCENTRATION IN MARKETING AND TURNAROUND. MIEMBRO DE LA ASOCIACIÓN HISPANA DE IU MBA. MANAGING DIRECTOR, OPERATIONS, 2015, PRESENT SANTIAGO DE CHILE, CHILE FINANCIAL SERVICES HISPANIC SOUTH AMERICA.



RICHARD PEÑA
DIRECTOR ACADÉMICO- DIPLOMA COMPLIANCE CORPORATIVO, UAI MSC. IN MANAGEMENT, STRATEGY, UAI. MASTER IN SPECIALIZED ECONOMIC ANALYSIS UNIVERSITAT POMPEU FABRA. CONSULTOR SENIOR HARRISON Y JOHNSON ASOCIADOS



ALIDA RIBBI
PH.D EN BIOQUÍMICA, UNIVERSIDAD DE SOUTHAMPTON, U.K. MAGÍSTER EN BIOQUÍMICA, INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. CURSOS DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA MCKINSEY & CO, USA Y ALEMANIA. EXPERTA EN COMUNICACIONES DE MCKINSEY & CO (1989 – 2000). CONSULTORA INTERNACIONAL DE COMUNICACIONES Y DESARROLLO DE CAPACIDADES.



JAVIER TRASLAVIÑA
MASTER EN DISEÑO INDUSTRIAL, DESS, UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE COMPIÈGNE, FRANCIA. MASTER EN COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, UAI. DISEÑADOR DE LA ESCUELA DE DISEÑO, PUC. PARTICIPÓ EN PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN/DESARROLLO EN ALFA ROMEO, ITALIA Y VIA, FRANCIA. ESPECIALISTA EN HERRAMIENTAS DEL DISEÑO PARA LA INNOVACIÓN Y NEGOCIOS. ANCHOR MENTOR EN STARTUP CHILE.



GUSTAVO RENOM
POSTGRADO EN FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN, IMD, SUIZA. POSTGRADO EN MANAGEMENT Y LIDERAZGO, DUKE UNIVERSITY. DIPLOMA EN FINANZAS, UAI. DIPLOMA EN MARKETING, UNIVERSIDAD DE CHILE. CPA, UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA, URUGUAY. EX DIRECTOR REGIONAL AQUANIMA/ SANTANDER. EX GERENTE GENERAL Y CFO EN ABB Y ABENGOA EN DIVERSOS PAÍSES DE LATAM.



RICARDO ÚBEDA
DOCTOR EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. ESTUDIOS POST DOCTORALES MIT, USA. MIP (MASTER INTERNATIONAL PURCHASING), BOURDEAUX SCHOOL OF BUSINESS. MBA, FACULTAD DE ECONOMÍA IQS. LICENCIADO EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, UNIVERSIDAD RAMON LLULL, BARCELONA. DIRECTOR DEL EXECUTIVE MBA DE LA UAI.



EDUARDO VALENTE
GERENTE SENIOR DE ACCENTURE, RESPONSABLE DEL ÁREA DE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DE CHILE. INGENIERO CIVIL, UNIVERSIDAD FEDERAL DE UBERLÂNDIA. POSGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. MÁS DE 12 AÑOS DE EXPERIENCIA EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DESARROLLANDO VARIOS PROYECTOS EN EXCELENCIA OPERACIONAL PARA LAS ÁREAS DE MANTENIMIENTO Y OPERACIONES MINERAS, PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, BUSINESS MODEL STRATEGY Y PROCUREMENT.



ACUERDOS INTERNACIONALES

La Escuela de Negocios está acreditada hace más de 10 años por 2 de las asociaciones más prestigiosas a nivel internacional: AMBA (Association of MBAs) y AACSB (Association to Advanced Collegiate Schools of Business).

El año 2015 obtuvo, además, la acreditación de EQUIS (European Quality Improvement System). Con este importante logro pasa a ser parte del selecto grupo del 1% de las casas de estudio en el mundo que tienen la triple corona, y la única en Chile.

Contar con estas acreditaciones significa que los programas que se desarrollan en la UAI cumplen con los más altos estándares de calidad a nivel mundial. Además, la UAI es el único partner chileno del CFA Institute, lo que la posiciona dentro de un selecto grupo de universidades líderes en finanzas.



CALENDARIO

2018

JULIO

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

AGOSTO

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

SEPTIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

OCTUBRE

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

NOVIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

DICIEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

ADMISIÓN

PERÍODO DE POSTULACIÓN

- enero a julio 2018.
- El período de postulaciones podrá cerrarse antes si se completan los cupos disponibles.

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- 2 años de experiencia laboral (mínimo).
- Dominio de inglés a nivel de lectura.

ETAPAS DE POSTULACIÓN

- 1. Postulación en línea: www.uai.cl
- 2. Entrega de antecedentes:
 - Carta de compromiso de la organización (www.uai.cl).
 - Fotocopia del Carnet de Identidad o Certificado de Nacimiento.
- 3. Entrevista personal.

PROCESO DE POSTULACIÓN Y ACEPTACIÓN

- Todos los antecedentes deben entregarse a la coordinadora académica correspondiente.
- Una vez recibidos los antecedentes, son analizados por la Dirección del Diplomado.
- En caso de que surja la necesidad de complementar antecedentes o aclarar dudas, el postulante podrá ser citado a una entrevista personal con el Director del Diplomado al que postula.
- La aceptación se formaliza a través de una carta que le envía la Universidad declarando su condición de “aceptado”.
- Una vez recibida la carta, el postulante aceptado debe matricularse para conservar su cupo.
- El cumplimiento de los requisitos de postulación no asegura la aceptación del postulante al Diplomado.

*El cumplimiento de los requisitos de postulación no asegura la aceptación del postulante al Diplomado.

INFORMACIÓN GENERAL

LUGAR DE REALIZACIÓN

Av. Diagonal Las Torres 2700,
Peñalolén, Santiago.

FECHAS

Inicio: 26 de julio de 2018.
Término: 15 de diciembre de 2018.

HORARIO

Clases una vez al mes los días
jueves y viernes de 9:00 a 19:30 hrs.
Sábado de 9:00 a 13:30 hrs.

PRECIO

UF 125

FORMAS DE PAGO

- Cuotas: 6 cuotas de julio a diciembre.
 - Contado: Pago del valor total del programa antes del 30 de junio de 2018, accede a un 5% de descuento.
- Si la empresa cofinancia un % del precio del programa o bien su totalidad, deberá enviar una orden de compra a:
ana.garrido@prodata.uai.cl

Nota: Consulta por beneficios exclusivos para ex alumnos, empresas en convenio y pago contado.

* Excepcionalmente podrían haber clases otro día debido a feriados intermedios.

DIPLOMADO STRATEGIC SOURCING

MAYOR INFORMACIÓN

Marcia Angulo
marcia.angulo@uai.cl
+562 2331 1849
www.uai.cl



TRIPLE CORONA DE ACREDITACIÓN INTERNACIONAL



5 AÑOS UNIVERSIDAD ACREDITADA
DE NOVIEMBRE DE 2015 A NOVIEMBRE DE 2020
GESTIÓN INSTITUCIONAL, DOCENCIA DE
PREGRADO, INVESTIGACIÓN, DOCENCIA DE
POSTGRADO Y VINCULACIÓN CON EL MEDIO.