

MCA



MASTER EN COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS



*The
Logistics
Institute*

enaes.es / celogis.com





El Master en Compras y Abastecimientos (MCA) de la Escuela de Negocios de Dirección y Administración de Empresas de la Universidad de Murcia, España coordinado en México por el **Centro Ejecutivo de Logística S. C.** ofrece una sólida formación teórica y práctica en el área de abastecimientos y cadena de valor por medio de un conjunto lógico de cursos de especialidad y una tesis de grado para acreditación del Master.

El programa ejecutivo está bajo la tutela académica de **Escuela de Negocios de Dirección y Administración de Empresas de la Universidad de Murcia, España** en conjunto con profesores de primer nivel que participan activamente en la docencia, investigación y asesoría a empresas e instituciones privadas y públicas nacionales e internacionales.

OBJETIVO

El programa del Master en Compras y Abastecimientos tiene como objetivo desarrollar en el participante conocimientos y habilidades necesarias que le permitan realizar un análisis adecuado y una acertada toma de decisiones en los temas relacionados con el proceso del abastecimiento. Así como dotarlo de capacidades directivas necesarias para enfrentarse exitosamente a una negociación de compras, y fortalecerla con las diferentes técnicas de compra en función del volumen.

BENEFICIOS

- Evaluará los procesos actuales del abastecimiento empresarial en función de la optimización de las actividades de la logística integral.
- Aplicará las herramientas necesarias para abastecer los bienes requeridos, en la cantidad y oportunidad necesaria, en el lugar que le corresponda y a un costo razonable.
- Determinará estrategias de abastecimiento nacionales e internacionales que maximicen la rentabilidad de la empresa.
- Establecerá criterios de análisis que logren una óptima negociación en el proceso de abastecimiento.
- Aplicará los conceptos de desarrollo de proveedores y técnicas de negociación.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PROGRAMA

- Duración de un año, distribuido en 12 sesiones mensuales de una semana cada una y un seminario de tesis.
- Profesorado de ENAE, expertos internacionales, y de prestigiosas universidades internacionales.
- Metodología presencial y de aplicación práctica.
- Presentación de Tesis en Murcia, España.
- Orientado a profesionales y ejecutivos trabajando actualmente.
- Impartido en la ciudad de Monterrey y certificado por The Logistics Institute de Canadá.
- Orientado a profesionales y ejecutivos trabajando actualmente.
- Impartido en la ciudad de Monterrey y certificado por The Logistics Institute de Canadá.
- Se otorgan dos Diplomados de especialización en Logística por la ENAE y CELOGIS.



ESQUEMA GENERAL

La Maestría se divide en tres fases: Fase I - Materias Básicas, Fase 2 - Especialización y Fase 3 - Fin de Ciclo. Al finalizar las primeras seis materias; cinco básicas y una de especialidad, se entrega el *Certificado en Compras y Abastecimiento*. Al finalizar el programa en su totalidad, se entrega el *Certificado en Gerencia Internacional de Abastecimiento*. Finalmente, cada uno de los participantes presenta un proyecto de tesis que los acredita como *Master Internacional en Compras y Abastecimiento*. El P. Log. se entrega a quienes hayan presentado el examen de acreditación de The Logistics Institute y cubierto con todo lo anterior.

12 Materias 312 horas presenciales.
Una materia por mes de LUNES a SÁBADO



INSTITUCIONES DE APOYO

Para la realización de este programa de Maestría se cuenta con el apoyo de reconocidas instituciones en el área de Logística y Educación como: El Centro Ejecutivo de Logística S. C. de Monterrey, México, The Logistics Institute de Canadá y la Escuela de Negocios de Dirección y Administración de Empresas - Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia (ENAE) con sede en Murcia, España.

EL Centro Ejecutivo de Logística S. C. otorga dos Certificados de Especialización en Compras:

1. Certificado en Compras y Abastecimiento
2. Certificado en Gerencia Internacional de Abastecimiento

The Logistics Institute otorga, a cada uno de los participantes que hayan concluido satisfactoriamente la instrucción de los Certificados anteriores, el reconocimiento como *The Executive Professional Logistian (P. Log)* que lo certifica como un profesional en su área.

La ENAE Business School es la responsable de otorgar el título de **Master Internacional en Compras y Abastecimiento** con validez oficial en la Comunidad Económica Europea.

PROCESO DE ADMISIONES

- Ordenar su Solicitud de Ingreso a la dirección electrónica direccion@celogis.com, o avilleda@celogis.com y enviarla a la misma dirección con un currículum anexo. Un comité analizará la información y determinará a los candidatos calificados a ingresar al programa previa presentación del Examen de Admisión.
- Solicitar entrevista con base a previa cita en Monterrey, México al teléfono +52 (81) 8220 9294 con el Ing. Tomás Gálvez Martínez.
- Presentar el Examen de Admisión de ENAE de acuerdo con la fecha fijada.

Requisitos de Ingreso

El programa busca fortalecer las redes de negocios entre los participantes en función del nivel de experiencia de cada uno de ellos, por ello es necesario:

- Poseer mínimo 3 años de experiencia profesional posterior a la obtención de su grado de licenciatura.
- Tener un manejo adecuado del idioma inglés escrito y hablado.
- Cumplir con los requerimientos del formato de la Solicitud de Admisión.
- Aprobar el examen de admisión.

PORTAFOLIO DEL PROGRAMA

FASE I Básicas

Seminario de Administración Integral del Abastecimiento

Técnicas de Gestión y Optimización

Planeación Estratégica

Fundamentos Legales y Contratos

Administración Financiera y Análisis de Costos

FASE II De especialidad

Almacenes y Centros de Distribución

Contratos y Compras Internacionales

Seminario de Tesis

Estrategias y Técnicas de Negociación

TI y Compras Electrónicas

Fase III De fin de ciclo

Logística Aduanal y Comercio Internacional

Desarrollo de Proveedores

Presentación de Tesis
Comité de la ENAE - En Murcia, España

HORARIO DE CLASE

El portafolio de la certificación está integrado por una materia mensual que se imparten en sesiones de 25-32 horas consecutivas de lunes a viernes de 17:00 a 21:30 horas y sábado de 9:00 a 13:00 horas.

PROYECTO DE FIN DE MASTER (TESIS)

El proyecto de Tesis es la realización de un trabajo de investigación y aplicación práctica en el ámbito del abastecimiento. En él se pretende que el participante ponga en evidencia sus habilidades y conocimientos aprendidos durante el curso.

El proyecto de Tesis se presenta en Murcia, España ante un tribunal definido por la ENAE.

PLAN DE ESTUDIOS

MATERIAS BÁSICAS

(SAI-B1) Seminario de Administración Integral de Abastecimiento

Objetivo: Demostrar al participante que cada elemento de la cadena de valor está interrelacionada con otras áreas de la empresa y su entorno empresarial.

Contenidos: Estrategia de logística y cadena de valor: Prácticas actuales. Uniendo la tecnología de información a su cadena de suministro: Evaluación de capacidades. Claves de éxito en la cadena de valor en una economía integrada. El Abastecimiento por tipo de compra. Administración estratégica de inventarios. Operación en Centros de Distribución de clase mundial. Controlando los costos en la cadena basados en Costeo Basado en Actividades (ABC) Impulsando nuevas ideas en la Gestión de Abasto. Mejorando estrategias en *outsourcing*. El impacto de la globalización.

(TGO-B2) Técnicas de Gestión y Optimización

Objetivo: Proporcionar al participante herramientas cuantitativas de análisis y gestión para mejorar el proceso de toma de decisiones logísticas.

Contenidos: Revisión de conceptos estadísticos básicos: Estadística Descriptiva e Inferencial. Planeación de la demanda: Introducción a los Pronósticos. Modelos básicos de inventarios. Análisis y control de inventarios

(PE-B3) Planeación Estratégica

Objetivo: Comprender y aplicar los conceptos y principios vitales sobre Planeación Estratégica, así como desarrollar conocimiento y práctica en la metodología orientada a la gestión eficaz cualitativa y cuantitativamente.

Contenidos: Introducción y Justificación del proceso de Planeación Estratégica. Identificación de necesidades. Procedimientos de Investigación de Mercados por tipo de

compra. Identificación de Estrategias Competitivas. Barreras de Entrada y Salida. Poder de negociación en el mercado por tipo de compra. Análisis de Fuerzas y Debilidades. Visión y Misión. Estrategias genéricas. Análisis del Ciclo de vida del proyecto. Fuentes y métodos de financiamiento. Posicionamiento Estratégico. Estrategias de entrada a nuevos mercados. Estrategias para ganar en el mundo globalizado. Alianzas Estratégicas.

(FLC-B4) Fundamentos Legales y Contratos

Objetivo: Brindar elementos conceptuales y operativos sobre las bases legales en las que se fundamenta una compra y se formaliza el contrato nacional e internacional.

Contenidos: Elementos de Derecho Civil, Mercantil y Penal. Contratos y Licitaciones. Normatividad sobre las contrataciones y adquisiciones. Garantías. Solución de controversias. Estandarización. Contratos Marco. Análisis del Convenio de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional. Leyes internacionales. Tipos de contratos y órdenes de compra. Tipo de protecciones o salvaguarda a nivel internacional. Obligaciones del proveedor y comprador a nivel internacional. Derechos y obligaciones del Comprador a nivel internacional.

(AF-B5) Administración Financiera y Análisis de Costos:

Objetivo: El Participante obtendrá las herramientas financieras y administrativas para desarrollar la Planeación Financiera Integral desde el proceso presupuestal, el manejo de la información financiera y la metodología establecida para optimizar la planeación.

Contenidos: El Balance y el estado de resultados, El *Cash-Flow*, Origen y Aplicación de Recursos, Los Presupuestos, El EVA (*Economic value added*), Cuestiones asociadas a la gestión económica financiera, Los estados Contables, La aplicación de Resultados Económicos del ejercicio, La Auditoría Exterior de Cuentas.

MATERIAS DE ESPECIALIDAD

(ACD-E1) Almacenes y Centros de Distribución

Objetivo: Aplicar e implementar las mejores prácticas de almacenamiento que contribuyan a optimizar y simplificar las operaciones de los almacenes, bodegas y centros de distribución mediante la calificación de su propia operación y su compararla con las empresas de vanguardia en la aplicación de la excelencia logística en este campo

Contenidos: Actualidad y tendencia de la Administración de Almacenes, Administración Física del Centro de Distribución, Sistemas de Inventario en el Centro de Distribución, Administración Económica del Inventario, Administración de Personal, Diseño de Almacenes, Centros de Distribución y Nodos Logísticos. La función de la distribución física: Tratamiento de las peticiones de Entrega, Técnicas de Expedición, Gestión y Documentación de las Expediciones, Canales de distribución, Control económico de la distribución, Planificación de los recursos de distribución, E.C.R. Aspectos jurídicos de la logística de distribución.

(CCI-E2) Contratos y Compras Internacionales

Objetivo: Suministrar los medios necesarios para tener una visión global de los elementos que mejoran el proceso en las negociaciones internacionales en función de los objetivos empresariales y de rentabilidad.

Contenidos: Contratos internacionales. El abastecimiento global y su impacto. Selección de proveedores internacionales. Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS). Esquemas de Financiamiento. Tipos de Carta de Crédito u otros instrumentos similares (Fianzas, etc.). Instrumentos para garantías. Organismos de apoyo en la solución de problemas. Manejo y negociación con tipos de cambio. Esquemas de aseguramiento de tipos de cambio.

(ST-E3) Seminario de Tesis

Objetivo: Desarrollar un proyecto integrador haciendo uso fundamental del método científico en la identificación de áreas de mejora y desarrollo de la organización.

Contenidos: Metodología de Investigación: Introducción, Planteamiento del Problema, Justificación, Objetivos, Marco Contextual, Hipótesis, Alcance y Delimitación del Proyecto, Método de Recopilación de la Información, Desarrollo del Proyecto, Análisis y Discusión de los resultados. Conclusiones y Recomendaciones.

(ETN-E4) Estrategias y Técnicas de Negociación

Objetivo: Diseñar y gestionar estrategias de negociación que mejoren la actividad del abastecimiento, incorporen valor a los objetivos empresariales y afecten significativamente en la reducción de costos

Contenidos: La gestión de compras como centro de beneficio. Análisis de valor y objetivos principales de la negociación. La negociación y el plan de compras. Componentes de la negociación. La negociación basada en los intereses. Pautas de negociación por tipo de proveedor. Negociación por criterio y seguridad. Seguros y fianzas. Escenarios actuales y técnicas de negociación: Posiciones y principios. Tercerización: Tendencias de negociación y desarrollo. Negociar en

una economía global. Tácticas y tipos de negociaciones. Elaboración y presentación de ofertas internacionales. Elementos culturales en la negociación internacional. Estilos de negociación por áreas geográficas. El protocolo en los negocios internacionales. Cómo negociar en los principales mercados mundiales.

(TICE-E5) TI y Compras Electrónicas

Objetivo: Conocer los beneficios del comercio por medio de INTERNET y los factores críticos en la implantación de sistemas de abastecimiento.

Contenidos: Marco general de las nuevas tecnologías. Integración de Sistemas de Información e Integración de Procesos de Negocio. Visión general del *e-procurement*. Compras por catálogo. Uso de plataforma del comercio electrónico. Gestión de pedidos al interior de la organización. Los *marketplaces* públicos. Evaluación económica del impacto del *e-procurement*. Metodología de implantación. Control y seguimiento.

MATERIAS DE FIN DE CICLO

(LCI-F1) Logística Aduanal y Comercio Internacional

Objetivo: Conocer y aplicar las bases legales del Comercio Internacional que se aplican en la exportación e importación de las mercancías así como los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) involucrados en el proceso.

Contenidos: Despacho Aduanal en los Convenios Internacionales de México. Funciones y responsabilidades en la Logística Aduanal. Logística Aduanal para el Despacho de Mercancías. Definición de responsabilidades en el despacho aduanero. Sistema armonizado y clasificación arancelaria. Sistema electrónico de despacho aduanal (SAAI). Elaboración de pedimento y documentación requerida en el despacho aduanero. Análisis y evaluación de las barreras no arancelarias en las operaciones internacionales. INCOTERMS y Valor en Aduanas. Importaciones y exportaciones definitivas. Importaciones y exportaciones temporales (PITEX y Maquiladoras). Depósito fiscal y fiscalizado. Tránsitos. Mecanismos de apoyo al comercio exterior en México.

(DP-F2) Desarrollo de Proveedores

Objetivo: Identificar las etapas que integran todo proceso para la selección, desarrollo y evaluación de proveedores; así mismo, reconocer y poner en práctica las herramientas que faciliten el desarrollo de dicho proceso en forma oportuna.

Contenidos: Fundamentos para establecer alianzas cliente-proveedor. Planeación del proyecto: desarrollo de proveedores. Organización del proyecto: desarrollo de proveedores confiables. Dirección, motivación y supervisión de los proveedores. Esquemas para la evaluación de los proveedores. El futuro del proveedor ante las exigencias del consumidor. Desarrollo de habilidades en la administración de proveedores. Normas, certificación y garantía de calidad. Administración de proyectos para el desarrollo. Herramientas estadísticas para el mantenimiento y mejora de la alianza cliente-proveedor. Selección y desarrollo de proveedores, ECR entre compradores y vendedores.





Lic. Aurora Villeda Temoltzin
Gerente de Posgrados Internacionales
avilleda@celogis.com



Centro Ejecutivo de Logística S.C.
Ph: (+52) 81 8229 9294 o 9274
Av. Lázaro Cárdenas 1007 pte.
San Pedro Garza García, N.L.
México
direccion@celogis.com
celogis.com



enaes.es

Certificado por:

