

*Agilidad y
flexibilidad
contractual*

**7 Y 8
DE JUNIO**

**BOGOTÁ,
COLOMBIA**

IV *Foro Latinoamericano Gestión Integral de Contratos Comerciales*

SOBRE LA CONFERENCIA

De acuerdo con un estudio de la International Association for Contract & Commercial Management (IACCM), las empresas pierden el equivalente al 9.2% de sus ingresos anuales debido a debilidades en sus procesos contractuales; más del 60% de los litigios corporativos se relacionan con los contratos, 12% de los contratos se pierden o no se contabilizan en las empresas y sólo el 8% de las empresas han desarrollado una estrategia formal de gestión de contratos.

La gestión de compras y la gestión de contratos desempeñan un rol combinado buscando agilidad en la interacción de recursos materiales, procesos, productos y flujos de información para ser alineados en la administración de la cadena de suministro.

Actualmente, la automatización de procesos y las nuevas tecnologías permiten a las organizaciones centralizar y gestionar un gran número de contratos, aumentar sus ingresos y disminuir costos y riesgos. Así como la planeación y la negociación colaborativa entre empresa-proveedor garantiza el cumplimiento de los términos y condiciones escritos.

OBJETIVOS:

- Definir herramientas de control y seguimiento al proceso de compras y contratación con los proveedores.
- Conocer los riesgos y sanciones de contratos rotos o incompletos.
- Desarrollar técnicas eficaces de negociación de acuerdos.
- Determinar la relación costo-beneficio del uso de sistemas y tecnología en el proceso de compras.
- Crear una estrategia formal de administración de contratos alineada a los objetivos empresariales.

Patrocinado por

**POSSE
HERRERA
RUIZ** 

Agradecimientos



www.mundologistico.net




INTERCAMBIANDO ESTRATEGIAS

Ángel Valencia
Sales Manager

+52 55.4742.3154
avalencia@cgn.mx

SÍGUENOS:  CGN Mexico

 CEO Global Network MEX



CONFERENCISTAS INVITADOS

Max Duque
VP Supply
TigoUne

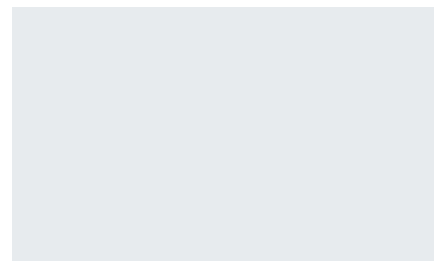
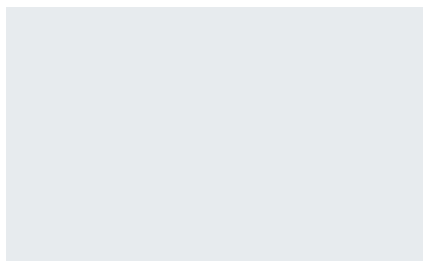
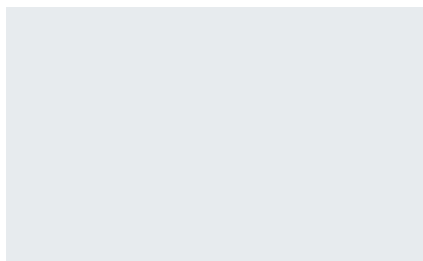
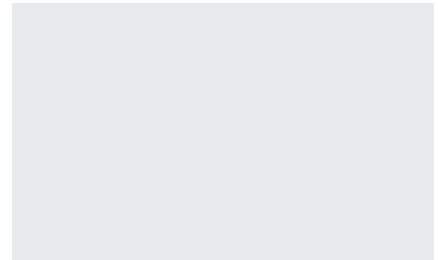
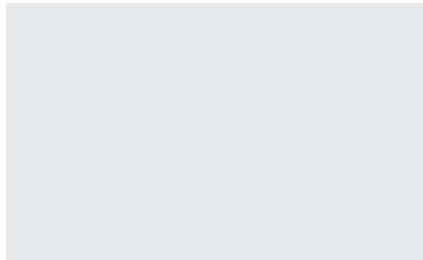
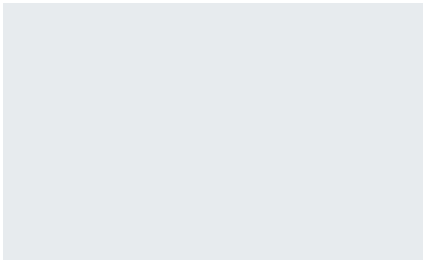
Richard Galindo Sánchez
Director Jurídico
Avianca

Viviana Rubio Acevedo
Sourcing Manager
L'Oréal

César Augusto Lozano
Gerente Legal y Relaciones con Socios
Cepsa

Paola Valero Carrero
Directora Legal
Schneider Electric

Alejandro Valencia
Global Procurement Logistic Manager
PepsiCo



BLOQUES TEMÁTICOS

TERMINACIÓN DE CONTRATOS Y CONVENIOS

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO PARA LA ADQUISICIÓN Y CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

BLOCKCHAIN, CONTRATOS INTELIGENTES

ADMINISTRACIÓN Y CICLO DE VIDA DEL CONTRATO

INNOVACIÓN EN LA CONTRATACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A TRAVÉS DE MEDIOS ELECTRÓNICOS

FLUJOS DE TRABAJO AUTOMATIZADOS COMO INICIO DE UNA SOLUCIÓN A LA GESTIÓN DE CONTRATOS

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA PARA LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE COMPRA, CONTRATACIÓN Y ABASTECIMIENTO.

ASPECTOS COMERCIALES DE CUMPLIMIENTO DE ÓRDENES DE COMPRA Y CONTRATOS

DESARROLLO DE PROVEEDORES: GENERACIÓN DE VALOR A LA CADENA DE SUMINISTRO

RIESGO CONTRACTUAL Y CUMPLIMIENTO CON PROVEEDORES

PROGRAMA

DÍA 1

- 7:50 Registro y café
- 8:20 Discurso de Bienvenida
- 8:30 Sesión 1
- 9:30 Sesión 2
- 10:30 Coffee Break y Networking
- 11:00 Sesión 3
- 12:00 Sesión 4
- 13:00 Almuerzo
- 14:00 Sesión 5
- 15:00 Sesión 6
- 16:00 Coffee Break y Networking
- 16:30 Sesión 7
- 17:30 Sesión 8
- 18:30 Conclusiones y Cierre día 1

DÍA 2

- 8:00 Registro y café
- 8:30 Sesión 9
- 9:30 Sesión 10
- 10:30 Coffee Break y Networking
- 11:00 Sesión 11
- 12:00 Sesión 12
- 13:00 Sesión 13
- 14:00 Conclusiones y cierre
- 15:00 Almuerzo y Clausura