

*Agilidad y
flexibilidad
contractual*

IV *Foro Latinoamericano Gestión Integral de Contratos Comerciales*

7 Y 8
DE JUNIO

BOGOTÁ,
COLOMBIA

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

Gabriela Muñoz
Sr Business
Development LATAM

SÍGUENOS:  CGN Mexico

 +52.55.4742.3154
 gmunoz@cgnet.mx

 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 A. Lozano
Gerente Legal y Relaciones con Socios
Cepsa

Paola Valero Carrero
Directora Legal
Schneider Electric

Alejandro Valencia
Global Procurement Logistic Manager
PepsiCo

Carlos Naranjo
Procurement Director South, Central America & Caribbean
Cemex

Daniel Posse
Socio
Posse Herrera Ruiz

Martin Rudas
Director LATAM External Supply Chain
Pfizer

Javier A. Soto
Coordinador de Desarrollo y Relación con Proveedores y Contratistas
PEMEX

Roberto Ramos
Caribbean Legal Counsel
British American Tobacco

BLOQUES TEMÁTICOS

TERMINACIÓN DE CONTRATOS Y CONVENIOS

GENERACIÓN DE VALOR EN ACUERDOS COMERCIALES

BLOCKCHAIN, CONTRATOS INTELIGENTES

LA IMPORTANCIA DE DARLE VIDA AL CONTRATO

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

MAPA DE RUTA PARA TRANSFORMAR LA GESTIÓN DE CONTRATOS HACIA UNA FUNCIÓN DE ALTO VALOR ORGANIZACIONAL

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

COMPLIANCE Y GESTIÓN DE 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