

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Curso Negociación aplicada al Abastecimiento, las Compras, la Logística y el Comercio Exterior

www.cursonegociacion.cl

Jueves 29.03.18

Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.
www.jaimesalom.cl

Santiago, Febrero 2018

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Curso Negociación aplicada al Abastecimiento, las Compras, la Logística y el Comercio Exterior

www.cursonegociacion.cl

Jueves 29.03.18



1. EL PROFESOR

El profesor es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde 1977 (www.jaimesalom.cl).

El Anexo D presenta el Currículum del profesor.

Cabe destacar que se ha dedicado a la reducción de costos los últimos 40 años en las siguientes actividades:

- Gerente de Abastecimiento de Soquimich
- Jefe División Abastecimiento de Enami
- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal
- Jefe Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Inventario de Enami
- Asesor y consultor en diversas empresas
- Docente y profesor-guía de tesis en universidades
- Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado más de 2.500 empresas tanto privadas como públicas
- Profesor de diplomados

2. OBJETIVOS DEL CURSO

El curso tiene como objetivo proporcionar las técnicas de negociación con énfasis en la gestión de negociación con proveedores de bienes y servicios que llevan a cabo las áreas de Compras, Abastecimiento, Logística y Comercio Exterior. Se incluirá el modelo de negociación de Harvard que permite alcanzar acuerdos de largo plazo convenientes para ambas partes.

3. DE LO QUE TRATA EL CURSO

La negociación está presente en muchas áreas de la empresa; tales como Recursos Humanos, Operaciones, Finanzas, Ventas, Marketing, etc.

Por otra parte, muchas veces se llevan a cabo negociaciones carentes de técnicas y que en algunos casos conducen a acuerdos inadecuados.

El área de Abastecimiento, Compras, Logística y Comercio Exterior en una empresa tanto manufacturera como de servicio es la responsable de satisfacer las necesidades de bienes y servicios en las mejores condiciones de precio, calidad, fecha de entrega, lugar de entrega, condiciones de pago y servicio post-venta.

Para el logro de lo anterior es necesario realizar negociaciones con proveedores tanto de bienes como también de servicios.

El presente curso proporciona las técnicas de negociación con especial énfasis en el modelo de Harvard, de manera de llegar a acuerdos con los proveedores de largo plazo y de conveniencia mutua.

Algunos ejemplos de negociación en las áreas de Abastecimiento, Compras, Logística y Comercio Exterior son los siguientes:

- Negociación con proveedores de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias
- Negociación con proveedores del servicio de transporte del personal, del servicio de transporte de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias
- Negociación con proveedores de servicios de alimentación, guardias de seguridad, sala cuna, servicios de fotocopiado
- Negociación con proveedores de servicios de informática
- Negociación con empresas que arriendan equipos para la manipulación de materiales en la bodega
- Negociación con empresas que proveen recursos humanos temporales frente a alzas en la carga de trabajo

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- Negociación con empresas de seguros para la protección de las instalaciones como también para hacer frente a los riesgos de transporte tanto nacional como internacional
- Negociación con Agentes de Aduana, navieras y embarcadores
- Negociación con el personal en lo relativo a bonos y horas extraordinarias
- Negociación con empresas de apoyo en Marketing Digital
- Negociación del personal con los superiores, como también negociación entre áreas distintas de la empresa

4. CONTENIDOS

Los contenidos del curso son los siguientes:

Objetivos Específicos	Contenidos	HR.	
		T	P
Los participantes conocerán generalidades, los recursos requeridos y los resultados de una Negociación.	<u>I .- INTRODUCCIÓN</u> 1. Generalidades 2. Los recursos requeridos para la Negociación 3. Los resultados de una Negociación	1	-
Los participantes conocerán la Negociación Suave, la Negociación Dura y la Negociación según Principios.	<u>II .- LA NEGOCIACIÓN SUAVE, LA NEGOCIACIÓN DURA Y LA NEGOCIACIÓN SEGÚN PRINCIPIOS</u> 1. La Negociación Suave 2. La Negociación Dura 3. La Negociación según Principios (Universidad de Harvard)	1	-
Los participantes conocerán las etapas de la Negociación.	<u>III .- LAS ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN</u> 1. La definición del objetivo y alcance 2. La recopilación de antecedentes 3. La planificación 4. La realización de la Negociación 5. La evaluación de resultados 6. La elaboración de un Plan de Trabajo Correctivo 7. La implementación de la solución 8. La obtención de puertas abiertas para nuevos negocios	1	-
Los participantes conocerán las Conductas en una Negociación.	<u>IV .- LAS CONDUCTAS EN UNA NEGOCIACIÓN</u> 1. La Conducta Competitiva 2. La Conducta Manipuladora 3. La Conducta Acomodaticia 4. La Conducta Evasiva 5. La Conducta Fatalista	1	-

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

	6. La Conducta Transigente 7. La Conducta Colaboradora		
Los participantes conocerán las Herramientas en una Negociación.	<u>V.- LAS HERRAMIENTAS EN UNA NEGOCIACIÓN</u> 1. Las respuestas 2. El ánimo alerta 3. Las emociones 4. La voz 5. La calma 6. La captura de información 7. La actitud 8. La seguridad 9. El goce de la negociación 10. La flexibilidad 11. El aplomo 12. La postura y ademanes 13. La mirada 14. El diálogo 15. La retroalimentación 16. La escucha 17. Las preguntas 18. El dramatismo 19. Los croquis y dibujos 20. La Negociación con los que toman decisiones	1	-
Los participantes conocerán las características de un buen negociador y de un mal negociador.	<u>VI.- LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR Y DE UN MAL NEGOCIADOR</u> 1. Las características de un buen negociador 2. Las características de un mal negociador	1	-
Los participantes conocerán la Negociación aplicada a la Logística.	<u>VII.- LA NEGOCIACIÓN APLICADA AL ABASTECIMIENTO, LAS COMPRAS Y LA LOGÍSTICA</u> 1. Las negociaciones en el área de Abastecimiento 2. Las negociaciones en el área de Logística de Producción 3. Las negociaciones en el área de Distribución Las negociaciones habituales en el área de Abastecimiento, Compras, Logística y Comercio Exterior: <ul style="list-style-type: none"> • Negociación con proveedores de Materias 	1	-

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

	<p>Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negociación con proveedores del servicio de transporte del personal, del servicio de transporte de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias • Negociación con proveedores de servicios de alimentación, guardias de seguridad, sala cuna, servicios de fotocopiado • Negociación con proveedores de servicios de informática • Negociación con empresas que arriendan equipos para la manipulación de materiales en la bodega • Negociación con empresas que proveen recursos humanos temporales frente a alzas en la carga de trabajo • Negociación con empresas de seguros para la protección de las instalaciones como también para hacer frente a los riesgos de transporte tanto nacional como internacional • Negociación con Agentes de Aduana, navieras y embarcadores • Negociación con el personal en lo relativo a bonos y horas extraordinarias • Negociación con empresas de apoyo en Marketing Digital • Negociación del personal con los superiores, como también negociación entre áreas distintas de la empresa 		
	Total	7	-

5. METODOLOGÍA

El curso se realizará con énfasis en la participación de los alumnos, promoviendo la interactividad a través de lo siguiente:

- Descripción por parte de los participantes de los actuales procedimientos y técnicas que utilizan en sus empresas y los problemas que afrontan
- Discusiones de los temas expuestos

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- Análisis de casos reales
- Resolución de situaciones de índole práctica
- Realización de un ejercicio por parte de los participantes con el apoyo personalizado del profesor

El profesor focalizará sus explicaciones de las materias apoyando en la solución de las problemáticas manifestadas por los participantes.

6. MANUAL IMPRESO

Se proporcionará a los participantes un manual impreso con las diapositivas de la presentación PowerPoint expuestas en el curso.
Las fotocopias de dichas diapositivas irán archivadas en carpetas de alta calidad que permiten insertar hojas.

7. CERTIFICADOS

Se entregará un certificado a los participantes que aprueben el curso.

A continuación se presenta un ejemplo del certificado aludido:

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl



8. A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO

El curso está dirigido tanto a empresas manufactureras como también de servicios y especialmente al personal que labora en Compras, Logística, Administración de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, Importaciones, Exportaciones, Control de Calidad, Transporte y Logística Inversa.

9. FECHA Y HORARIO

El curso se llevará a cabo el jueves 29 de Marzo de 2018 desde las 09:00 horas hasta las 17:00 horas.

10. LUGAR

El curso será realizado en un acogedor hotel de la Comuna de Santiago Centro, situado a diez metros de la Estación del Metro Santa Lucía.

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Este establecimiento corresponde al Hotel Mercure, ubicado en Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 632, entre San Isidro y Santa Rosa, vereda sur, casi esquina San Isidro.

(<http://www.mercure.com/es/hotel-8924-mercure-santiago-centro/index.shtml>)

11. **ESTACIONAMIENTO**

El Hotel Mercure tiene un convenio con una empresa externa, lo cual permite disponer de estacionamientos cercanos y seguros con valores preferenciales para los participantes del curso.

Esta empresa externa tiene el nombre "Estacionamiento Santa Rosa 20".

Su dirección es Santa Rosa 20 y su teléfono es (562) 2632 9185.

12. **SERVICIO DE CAFÉ Y ALMUERZO**

Se proporcionará almuerzo y un servicio de café; ambos en el interior del hotel, sin costo adicional.

13. **PROGRAMA**

A continuación se presenta el Programa:

Hora inicio	Hora término	Actividad
09:00	11:00	Clases
11:00	11:15	Café al interior del hotel
11:15	13:00	Clases
13:00	14:00	Almuerzo al interior del hotel
14:00	16:50	Clases
16:50	17:00	Entrega de Certificados

14. **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN**

El Formulario de Inscripción que se presenta en el Anexo E debe ser enviado a más tardar el martes 27 de Marzo de 2018 a las siguientes direcciones electrónicas:

- info@jaimesalom.cl
- jaimesalom2003@yahoo.com

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Adicionalmente debe llamarse a los siguientes teléfonos dentro del mismo plazo:

- (562) 2662 2932
- (569) 9257 3049 Movistar
- (569) 8132 3033 Entel

15. PRECIOS

Los precios se presentan a continuación:

Participantes	Precio total, IVA incluido (\$)
1	99.000
2	190.000
3	270.000
4	340.000
5	400.000
6	450.000
7	520.000
8	590.000
9	670.000
10	740.000
11	820.000
12	890.000
13	970.000
14	1.040.000
15	1.110.000

16. CONDICIONES DE PAGO

El curso debe ser pagado a más tardar el martes 27.03.18.
Solamente se aceptan transferencias o depósitos en efectivo.

17. INFORMACIÓN BANCARIA

A continuación se presenta la información bancaria:

- Banco: BancoEstado

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- Número de Sucursal : 321
- Nombre de Sucursal : Santiago Bandera
- CuentaRut: 6246384
- Nombre: Juan Jaime Salom Villafranca
- RUT: 6.246.384-8

18. NOTIFICACIÓN DEL PAGO

El pago debe ser informado enviando un email a más tardar el martes 27.03.18, adjuntando el Comprobante de Depósito a las siguientes direcciones electrónicas:

- info@jaimesalom.cl
- jaimesalom2003@yahoo.com

Adicionalmente debe llamarse a los siguientes teléfonos dentro del mismo plazo:

- (562) 2662 2932
- (569) 9257 3049 Movistar
- (569) 8132 3033 Entel

19. ALTERNATIVA DE REALIZACIÓN DEL CURSO EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE

Este curso también puede ser impartido en las instalaciones del cliente. El servicio de coffee break y el almuerzo serán de costo y responsabilidad del cliente.

Los precios que se presentan a continuación son válidos para cursos realizados en la [Provincia de Santiago](#) y guardarán relación con la cantidad efectiva de participantes en la sala.

Dichos precios incluyen IVA, el manual y los certificados.

Estos valores excluyen el servicio de coffee break como también excluyen el servicio de almuerzo.

Participantes	Precio total (\$)
1 a 3	299.000
4	340.860
5	377.787
6	410.169
7 o más	A convenir

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Si la capacitación fuese fuera de la **Provincia de Santiago**, será de costo del cliente los gastos de traslados (tanto terrestres como aéreos), como también los gastos de alojamiento en habitación individual (no compartida) y de alimentación del docente. En este caso los precios anteriores habrá que aumentarlos en un 40%.

Para el caso de un curso a llevarse a cabo fuera de la **Provincia de Santiago**, las condiciones adicionales serán las siguientes:

- El alojamiento en el hotel deberá ser gestionado y pagado por el cliente directamente al hotel
- El desayuno, almuerzo y cena serán realizados en el mencionado hotel y será gestionado y pagado por el cliente directamente con el hotel
- El transporte desde/hacia Santiago vía aérea será gestionado y pagado por el cliente directamente a la Agencia de Viajes o a la línea aérea
- Los transportes que deba pagar el docente requerirán previamente de una transferencia de dinero o depósito a esta persona
- El curso deberá ser pagado al docente en la sala de clases inmediatamente de finalizar el curso mediante un cheque nominativo de manera de ser cobrado por caja en el banco al día hábil siguiente

El salón de clases deberá estar habilitado con los siguientes implementos:

- Proyector
- Telón
- Pizarra
- Papelógrafo
- Plumones negro, azul y rojo
- Alargador de corriente (zapatilla)

20. INFORMACIONES

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursonegociacion.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexos

Anexo A **Beneficios**

En las dos figuras a continuación se representa lo que ocurre al operar con una inadecuada gestión y su impacto en los costos:

Situación actual



Situación futura



Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

En efecto, una adecuada gestión reducirá los siguientes costos:

- **Costos provenientes de la gestión administrativa representados por los tiempos utilizados por el personal**
- **Costos provenientes por los precios unitarios pagados a los proveedores**
- **Costos provenientes por los niveles de inventario**
- **Costos provenientes por atrasos en la mantención de equipos debido a las quiebras de stock como también posibles disminuciones de la producción por carencia de materiales y/o repuestos**

Por otra parte, una adecuada gestión traerá beneficios en las siguientes actividades:

- a. **Transporte**
 - i. **Desde los proveedores**
 - ii. **Interno**
 - iii. **Hacia los clientes**
- b. **Control de Calidad:**
 - i. **Materiales adquiridos**
 - ii. **Productos manufacturados**
- c. **Administración de Bodegas**
- d. **Codificación**
- e. **Gestión de Inventario o Stocks**
- f. **Compras Nacionales**
- g. **Importaciones**
- h. **Exportaciones**
- i. **Logística Inversa (Logística Reversa)**

La adecuada gestión incrementa las utilidades de la empresa debido a las dos siguientes razones:

- **Disminución de los costos**
- **Aumento de las ventas**

La reducción de costos se logrará al disponer de adecuadas técnicas y procedimientos como también al disminuir los tiempos utilizados por el personal como consecuencia de disponer de una adecuada gestión.

También será posible disminuir los precios de los materiales pagados a los

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

proveedores, disminuir los inventarios y disminuir los atrasos en la producción por la carencia de un material.

El incremento de las ventas se producirá con la satisfacción de los clientes al proporcionarles los productos con la calidad adecuada, en el plazo acordado, en el lugar adecuado y al mínimo costo.

También la adecuada gestión traerá beneficios intangibles tales como el mejoramiento de la imagen de la empresa, la motivación del personal y un mejor clima laboral.

IMPACTO EN LA ENTREGA DE LOS BIENES Y SERVICIOS A LOS CLIENTES

Una adecuada gestión tiene un impacto directo en la entrega de los bienes y servicios a los clientes. Lo anterior debido a la incidencia que tiene lo anterior en la Logística.

En efecto, la Logística tiene la responsabilidad de gestionar el flujo de los bienes, los servicios y la información, partiendo desde los proveedores, continuando con el área de Abastecimiento, siguiendo con el área de Producción y el área de Distribución; para finalmente terminar con el cliente.

En consecuencia, la Logística será la responsable de entregar al cliente el producto:

- **Correcto**
- **Con la cantidad correcta**
- **Con la calidad correcta y el embalaje adecuado**
- **En el lugar correcto**
- **En el plazo acordado**
- **A un precio competitivo**



Al analizar la figura anterior, es posible afirmar que una adecuada gestión permitirá manejar óptimamente los bienes, servicios e información; partiendo desde los proveedores, continuando con el Abastecimiento, la Logística de la Producción, la Distribución y finalizando con el envío de los productos y materiales a los clientes.

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Estos aspectos constituyen un elemento estratégico; diferenciador y un factor clave para la exitosa fidelización de clientes, competitividad y la consolidación del crecimiento, la rentabilidad y la imagen de la empresa.

De esta manera, la competencia, además de considerar el precio y calidad, vendrá dada por la entrega a los clientes del producto correcto, en las cantidades correctas, en el lugar correcto, en el plazo acordado, con el embalaje y restantes condiciones acordadas.

En todos estos aspectos una adecuada gestión tiene un alto impacto.

IMPACTO EN EL ÁREA DE ABASTECIMIENTO, EN EL ÁREA DE LOGÍSTICA DE PRODUCCIÓN Y EN EL ÁREA DE DISTRIBUCIÓN

La adecuada gestión tiene un alto impacto en el área de Abastecimiento, como también en el área de Logística de Producción y en el área de Distribución.

A continuación veremos las responsabilidades del área de Abastecimiento, como también las del área de Logística de Producción y finalmente las responsabilidades del área de Distribución.

- **Responsabilidades del área de Abastecimiento**
 - Control del transporte desde los proveedores y control del transporte hasta el área de Producción
 - Administración de la Bodega de Materias Primas
 - Codificación de Materias Primas
 - Gestión de Inventario de Materia Primas
 - Compras Nacionales
 - Importaciones

- **Responsabilidades del área de Logística de Producción**
 - Control del transporte desde el área de Abastecimiento y control del transporte hasta el área de Distribución
 - Administración de la Bodega de Productos en Proceso
 - Codificación de Productos en Proceso

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- Gestión de Inventario de Productos en Proceso

- **Responsabilidades del área de Distribución**
 - Control del transporte desde el área de Producción y control del transporte hasta los clientes nacionales y extranjeros
 - Administración de la Bodega de Productos Terminados
 - Codificación de los Productos Terminados
 - Gestión de Inventario de Productos Terminados
 - Exportaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexo B

Totalidad de asesorías y cursos

Considerando la ventaja competitiva que le otorga la experiencia laboral y académica mencionada anteriormente, Jaime Salom Villafranca decidió a contar de 1995 desempeñarse en forma independiente asesorando (www.asesoriaenlogistica.cl) y capacitando (www.capacitacionenlogistica.cl) en las siguientes temáticas (www.jaimesalom.cl):

<u>Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior</u>	<u>Productividad, Calidad y Reducción de Costos</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Administración y operación de bodegas www.asesoriabodega.cl 2. Maestro de Materiales, Catalogación y Codificación de materiales www.cursocodificacion.cl www.asesoriacodificacion.cl 3. Gestión de Inventario, Gestión de Stock, Control de Inventario 4. Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico www.tomainventario.cl www.tomadeinventario.cl www.cursotomainventario.cl www.asesoriatomainventario.cl 5. Gestión de Compras y su tecnología (eProcurement) www.cursocompras.cl 6. Gestión de Importaciones, Exportaciones, Comercio Exterior 7. Inspección, evaluación y calificación de proveedores www.inspecciondeproveedores.cl 8. Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior y el control de sus procesos 9. Logística Inversa (Logística Reversa) www.cursologisticainversa.cl 10. Diseño de un Software de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior www.softwaredelogistica.cl 11. Operación de un software WMS de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior 12. Logística y Bodega y los accidentes y enfermedades laborales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Productividad y calidad y herramientas para su mejora en empresas manufactureras y de servicio 2. Técnicas de Las 5 S en empresas manufactureras y de servicio www.cursolas5s.cl 3. Just in Time, Calidad Total y Mejoramiento Continuo en empresas manufactureras y de servicio 4. Reducción de costos www.cursoreducciondecostos.cl 5. Análisis de problemas y elaboración de un Diagnóstico

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

<p>13. Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior y la reducción de costos www.cursoreducciondecostos.cl</p> <p>14. Negociación aplicada al Abastecimiento, a la Bodega, a la Logística y al Comercio Exterior www.cursonegociacion.cl</p> <p>15. Just in Time aplicado a la Logística, a la Bodega, al Abastecimiento y al Comercio Exterior</p>	
<p align="center"><u>Negociación</u></p> <p>Técnicas de Negociación modelo de Harvard y herramientas de apoyo www.cursonegociacion.cl</p>	<p align="center"><u>Administración</u></p> <p>Herramientas de Administración, Planificación, Organización, Dirección y Control</p>

La totalidad de asesorías se presentan en www.asesoriaenlogistica.cl.

Mención especial corresponde a la asesoría y capacitación (www.asesoriacodificacion.cl) en Catalogación y Codificación de Materiales de Bodega y optimización del Maestro de Materiales de Bodega como también la capacitación (www.cursocodificacion.cl).

También tiene mención especial la Asesoría en Inspección de Proveedores de Bienes y Servicios (www.inspecciondeproveedores.cl).

También tiene mención especial el diseño de un Software de Logística, Bodega, Abastecimiento y Comercio Exterior (www.softwaredelogistica.cl).

También tiene mención especial la administración de las bodegas de distintos clientes por parte del docente (www.asesoriabodega.cl)

Además lleva a cabo la Toma de Inventario (www.tomainventario.cl) , Codificación y Ordenamiento Físico (www.asesoriatomainventario.cl) de los materiales de una bodega (www.tomadeinventario.cl).

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexo C **Cientes**

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO ASESOR

Comisión Chilena de Energía Nuclear, Compañía Minera Ojos del Salado, Davy McKee Worldwide Corporation, Banco del Estado de Chile, CMPC Papeles Cordillera S.A., Compañía Minera Cerro Colorado, CMPC Celulosa Laja S.A., Constructora Altri S.A., Enersis S.A., Ferretería Valdivia, Distribuidora Escocia Ltda. , Servicios Pingon Chile Ltda. y Viu Manent y Cia. Ltda.

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO RELATOR DE CURSOS CERRADOS

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esval, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A. , Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo–Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Hites, Gobierno Regional Metropolitano, Feltrex, Constructora DLP, Roda Corp SPA, Transelec S.A., Enap Bío Bío, AKVA Group Chile S.A., Blumos Ltda., Intertrade Chile S.A., Peugeot Chile S.A. y Codelco.

CLIENTES COMO RELATOR EN CURSOS ABIERTOS

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas.

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR UNIVERSITARIO

Universidad de Santiago de Chile y Universidad Tecnológica Metropolitana.

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR DE DIPLOMADOS

Universidad de Valparaíso, Asexma, Universidad de Santiago de Chile, Universidad del Desarrollo y Cámara de Comercio de Santiago.

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR EN EL SECTOR PÚBLICO

Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Hospital de Carabineros, Junaeb, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Gobierno Regional Metropolitano, Cámara de Comercio de Santiago, IPChile y Sercont.

CLIENTES EN EL DESEMPEÑO COMO PROFESOR EN UN CENTRO DE FORMACIÓN TÉCNICA

Cámara de Comercio de Santiago

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexo D

CURRICULUM VITAE



1.- ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Juan Jaime Salom Villafranca
RUT : 6.246.384-8
NACIONALIDAD : Chileno - Español
NACIMIENTO : 12 de Agosto de 1952, Santiago, Chile
ESTADO CIVIL : Soltero, dos hijos
TELEFONOS : (562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033
CORREO ELECTR. : info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
SITIO WEB : www.jaimesalom.cl

2.- ESTUDIOS

Ingeniero Civil de Industrias, Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile

3.- ACTIVIDADES REALIZADAS

Experiencia desde 1980; es decir, hace 34 años, en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales, Gestión de Stocks, Logística, Compras Nacionales, Importaciones, Exportaciones, Just in Time, Calidad Total, Mejoramiento Continuo, Normas ISO 9000, Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard), Administración de Operaciones y Administración de Proyectos, como se detalla en los siguientes párrafos:

3.1.- EMPLEADO DEPENDIENTE (1977 a 1994)

a.- Jefe de la Sección Ingeniería Industrial en la Fundación Paipote, Enami (1977 a 1979)

Responsable de los estudios y proyectos desarrollados por la sección a su cargo. Supervisó a 4 personas.

Dichos estudios y proyectos tenían por objetivo la optimización, tanto de

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

los procesos productivos; como también de los procesos administrativos.

b.- Jefe de la Sección Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Enami (1980 a 1983)

Responsable de la Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y de la Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 4 personas.

c.- Jefe de la División Abastecimiento de Enami (1984 a 1988)

Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 36 personas.

Las adquisiciones ascendían a US\$ 50.000.000 anuales.

En este período tuvo a su cargo el proyecto de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico de las bodegas de la Refinería de Ventanas que incluyó 12.000 materiales.

d.- Gerente de Abastecimiento de Soquimich S.A. (1988 a 1989)

Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Soquimich. Supervisó a 94 personas. Las adquisiciones ascendían a US\$ 100.000.000

e.- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal (1989 a 1994)

Responsable de la Negociación, Compras Nacionales e Importaciones de CAP en su subsidiaria forestal. Supervisó a 5 personas.

3.2.- CONSULTOR INDEPENDIENTE (1982 a actualmente)

(www.asesoriaenlogistica.cl)

a.- Comisión Chilena de Energía Nuclear (1982)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.

b.- Compañía Minera Ojos del Salado (1989)

Realizó una asesoría en Adquisiciones.

c.- Davy McKee Worldwide Corporation (1990)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.

d.- Banco del Estado de Chile (1992)

Realizó una asesoría en Adquisiciones.

e.- CMPC Papeles Cordillera S.A. (1992)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.

f.- Compañía Minera Cerro Colorado (1993)

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

g.- CMPC Celulosa Laja S.A. (1996)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Control de Inventarios.

h.- Constructora Altri S.A. (1998)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

i.- Enersis S.A. (2006)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

j.- Ferretería Valdivia (2008)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

k.- Distribuidora Escocia Ltda. (2012)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

l.- Viu Manent y Cia. Ltda.. (2016)

Realizó una Toma de Inventario en sus bodegas.

3.3.- RELATOR DE CURSOS DE CAPACITACION (1981 a actualmente)
(www.capacitacionenlogistica.cl)

3.3.1.- TEMAS IMPARTIDOS

Los cursos impartidos han sido en las siguientes áreas:

- Administración y Operación de Bodegas
- Codificación de Materiales
- Gestión de Stocks
- Logística, ECR y Supply Chain Management
- Compras Nacionales
- Importaciones, exportaciones y las franquicias aduanero-Tributarias
- Exportaciones
- Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard)
- Just in Time aplicado tanto al Abastecimiento como a la Producción y a la Distribución; para empresas fabriles y de servicio
- Calidad Total

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- Mejoramiento Continuo
- Normas ISO 9000
- Administración de Operaciones

Como complemento a lo anterior, ha incluido en sus cursos una introducción a los siguientes temas:

- Abastecimiento vía Internet (Comercio Electrónico, E-Procurement)
- Los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile
- Los Instrumentos Corfo de apoyo a los empresarios
- Códigos de Barra

3.3.2.- CURSOS CERRADOS

www.capacitacionenlogistica.cl

Las empresas que han participado en Cursos Cerrados son las siguientes:

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esval, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A., Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo–Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Feltrex, Gobierno Regional Metropolitano, Hites, Peugeot Chile S.A., Constructora DLP, Blumos Ltda., Roda Corp SPA, Transelec S.A, AKVA Group Chile S.A., Intertrade Chile S.A., Enap Bío Bío y Codelco.

3.3.3.- CURSOS ABIERTOS

www.capacitacionenlogistica.cl

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

3.4.- PROFESOR UNIVERSITARIO (1981 a 2008)

- a.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Control de Inventarios, en Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile.
- b.- Docente en Comercio Exterior en Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile.
- c.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Comercio Exterior en la Universidad Tecnológica Metropolitana.

3.5.- PROFESOR DE DIPLOMADOS (2008 a 2009)

- a.- Profesor del Módulo de Logística del Diplomado en Gestión de Retail, impartido por la Universidad de Valparaíso.
- b.- Profesor en el Diplomado de Comercio Exterior impartido por Asexma.
- c.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad de Santiago de Chile.
- d.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad del Desarrollo.
- e.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Cámara de Comercio de Santiago.

3.6.- PROFESOR EN EL SECTOR PUBLICO(2008 a actualmente)

- a.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa de Becas Sociales impartido por la Cámara de Comercio de Santiago de Santiago.
- b.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por IPChile.
- c.- Profesor del curso Curso “Control de stock y reposición de la mercadería, con uso de software de gestión de bodegas” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por Sercont.

3.7.- PROFESOR EN UN CENTRO DE FORMACION TECNICA (2009 a 2011)

Profesor en el Centro de Formación Técnica de la Cámara de Comercio de

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Santiago de las siguientes cátedras:

- a.- Administración de Bodegas incluida en la malla de la carrera Administración Comercial.
- b.- Administración de Operaciones incluida en la malla de la carrera Logística Operativa.

4.- IDIOMAS

Posee un nivel intermedio tanto en inglés conversacional, como en lectura y en escritura.

5.- COMPUTACION

Posee un nivel intermedio en computación.

6.- AGRUPACIONES A LAS QUE PERTENECE

- a.- Fiuc, Fundación de Ingenieros de la UC
- b.- Colectividad Balear, agrupación de los descendientes de los emigrantes de las Islas Baleares, España

7.- HOBBIES

Interpretación de piano (teclado) y canto
(www.musicaenvivochile.cl)

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursoreducciondecostos.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto *don. Juan Jaime Salom Villafraña*
ha rendido las pruebas prescritas por la Universidad para obtener el
título de *Ingeniero Civil de Industrias, mención Mecánica*
y ha sido aprobado en ellas *con un voto de distinción*
le otorga este diploma en Santiago de Chile a *treinta de Enero*
de mil novecientos ochenta y siete

[Signature]

Secretario General

CERTIFICO QUE LA PRESENTE COPIA
FOTOSTATICA ES FIEL DEL DOCUMENTO
QUE HE TENIDO A LA VISTA Y DEVUELVO
AL INTERESADO.

[Signature]
Rector

24 JUL 2001



Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

ANEXO E

CURSO
“Negociación aplicada al Abastecimiento, las Compras, la Logística y el Comercio Exterior”

Formulario de Inscripción

www.cursonegociacion.cl
www.jaimesalom.cl

Fecha de realización del curso: Jueves 29 de Marzo de 2018

Plazo envío Formulario de Inscripción: Martes 27 de Marzo de 2018

Plazo de pago: Martes 27 de Marzo de 2018

Condiciones de pago: Solamente transferencia o depósito en efectivo

Precios

Los precios se presentan a continuación:

Participantes	Precio total, IVA incluido (\$)
1	99.000
2	190.000
3	270.000
4	340.000
5	400.000
6	450.000
7	520.000
8	590.000
9	670.000
10	740.000
11	820.000
12	890.000
13	970.000

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

14	1.040.000
15	1.110.000

Plazo para el envío del Formulario de Inscripción

El Formulario de Inscripción debe ser enviado a más tardar el martes 27.03.18.

Plazo de pago

El curso debe ser pagado a más tardar el martes 27.03.18.

Condiciones de pago

Solamente transferencia o depósito en efectivo.

Información bancaria

A continuación se presenta la información bancaria:

1. Banco: BancoEstado
2. Número de Sucursal: 321
3. Nombre de Sucursal: Santiago Bandera
4. CuentaRut: 6246384
5. Nombre: Juan Jaime Salom Villafranca
6. RUT: 6.246.384-8

RUT de la empresa	
Razón Social de la empresa	
Giro de la empresa	
Dirección de la empresa	
Comuna de la empresa	
Ciudad de la empresa	
Teléfono de la empresa	
Sitio web de la empresa	
Nombre de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono fijo de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono móvil de la persona que efectúa la inscripción	
Email de la persona que efectúa la inscripción	
Nombre del participante	
Teléfono fijo del participante	
Teléfono móvil del participante	
Email del participante	

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursonegociacion.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com