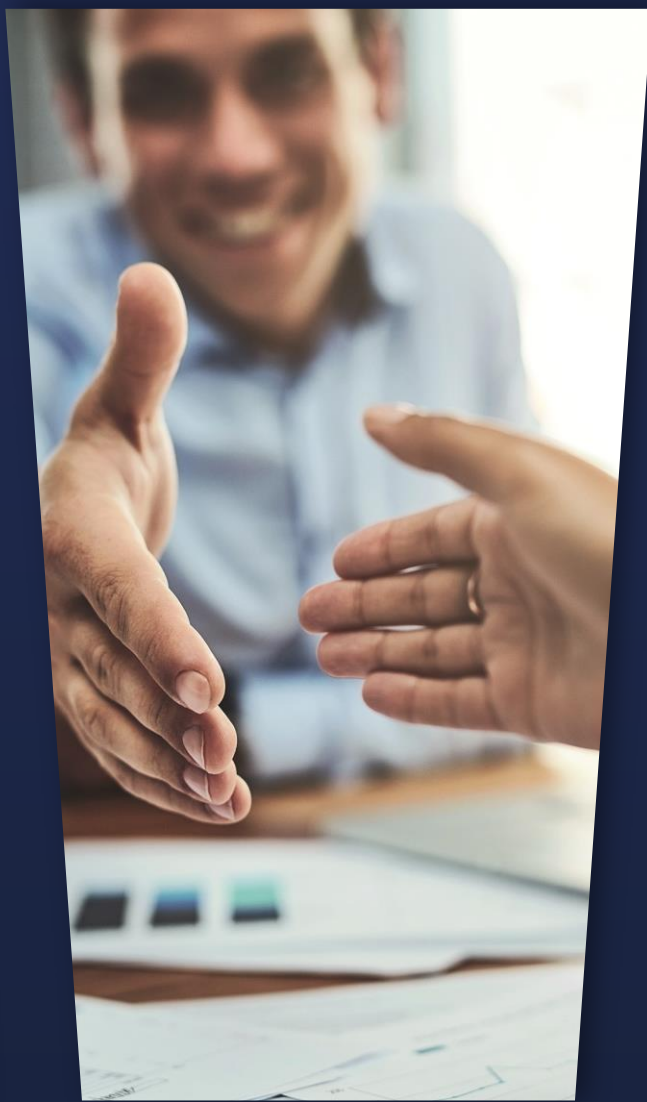
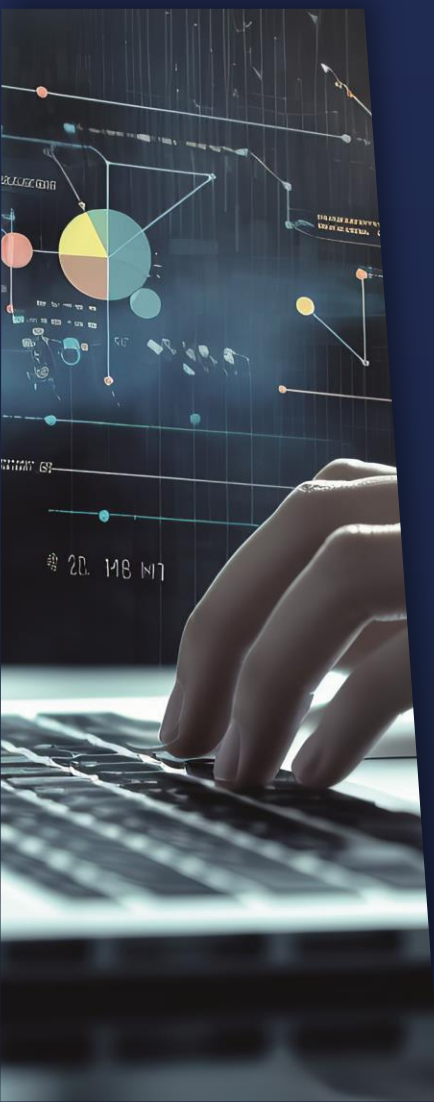


SOURCING

academy



SOURCING

a c a d e m y





El p nsu m se divide de la siguiente manera:

Formación fundamental | Profundización o énfasis

Formación fundamental

1. Estructura del Central Cluster y de las diferentes áreas de la Compañía

A. Introducción Compañía	3
B. Introducción Compras	3
C. Introducción Contabilidad	3
D. Introducción Finanzas	3
E. Introducción Jurídico	3
F. Introducción Sistemas	3
G. Introducción Impuestos	4
H. Divisiones	4
I. Sociedades	4
J. Organizaciones de compra	4
K. Centros	4
L. Almacenes	4
M. El rol del Comprador en nuestra Compañía	4

2. Políticas, procedimientos y formatos

A. Código de conducta	4
B. Ley de competencia	4
C. Introducción a Control Interno	4
D. Procedimientos y políticas asociadas al área de Compras	4
E. Formatos del proceso	4
F. Actas de adjudicación	4
G. Addendum y contratos corporativos	4
H. Garantías bancarias y pólizas	4

I. Sarbox	4
J. Beneficios corporativos	4
K. Dialogo de desempeño	5

3. Plataformas

A. Portal de Compras	5
B. Intranet de Grupo	5
C. Intranet Corporativa	5
D. Gespro	5
E. Tu Portal	5
F. gestión documental (Isolución)	5
G. Portal de servicios	5
H. Portal de reclamos	5
I. Pasenet	5
J. Ahorros Compras Cluster - Cost Avoidance	5
K. Coupa	5

4. Proveedores

A. Relación con proveedores	5
B. Búsqueda en el mercado	5
C. Flujo del proceso	5
D. Proveedores únicos y estandarizados	5
E. Proveedores preferentes de Grupo	5
F. Proveedores críticos ambientales	6
G. Proveedores críticos OEA y BASC	6
H. Compañías de transporte importaciones	6
I. Compañías de agenciamiento aduanero	6
J. Proveedor trazabilidad	6
K. Carta de agradecimiento	6
L. Carta de intención y aceptación	6



5. Nuestros Clientes internos

A. Clientes internos	6
----------------------	---

6. Negociaciones

A. Aprendiendo a negociar	6
B. Información de mercado e indicadores económicos	6
C. Rebates	6
D. Negociaciones recurrentes	6
E. Negociaciones Capex	6

7. SAP

A. Introducción	6
B. Flujos del proceso	6
C. Transacciones, variantes, reportes, entre otros	7
D. Grupos de compras	7
E. Materiales	7
F. Proveedores	7
G. Solp	7
H. PI	7
I. Registro info	7
J. Pedidos, textos y parciales	7

8. Reclamos

A. A proveedores	7
B. A seguro corporativo	7

9. Auditorías / Certificaciones

A. ISO 14001	7
B. SAC	7
C. OEA	7
D. BASC	7
E. FSC	7

Profundización o énfasis

1. Vertical Nacionales

A. Introducción	8
B. Flujo del proceso	8
C. Tipos de pedido	8

D. Tipos de compras	8
E. Acuerdos para pedidos PCON y PEEP	8
F. Informes de gestión, KPI, reportes	8

2. Vertical Importaciones

A. Introducción	8
B. Flujo del proceso	8
C. Tipos de compras	8
D. Informes de gestión, KPI, reportes	8

3. Vertical Servicios

A. Introducción	8
B. Flujo del proceso	8
C. Diferencias compras servicios vs compras bienes	8
D. Tipos de pedido	8
E. Consideraciones contractuales	9
F. Informes de gestión, KPI, reportes	9

4. Servicios del exterior

A. Introducción	9
B. Contratos DIAN	9
C. Retenciones servicios del exterior	9
D. Cartas de invitación	9
E. Visas	9
F. Abogado externo	9
G. Reparaciones Exterior	9
H. Servicios Exterior	9
I. Exchange turbinas	9
J. Compras intangibles	9
K. Fuentes radiactivas	9
L. Reportes	9
M. Control trimestral: Reporte Colombia PSIM y Contratos DIAN	9

5. Materias Primas

A. Introducción	9
B. Sustancias controladas	9
C. Informes de gestión, KPI, reportes	10

6. Vertical Capex

A. Introducción	10
B. Tipos de pedido	10
C. Proyectos de capital	10
D. Informes de gestión, KPI, reportes	10

7. Comercio Exterior

A. Introducción	10
B. Incoterms	10
C. Flujo del proceso, trazabilidad y check list	10
D. Modalidad de importación y requisitos	10
E. Clasificación arancelaria	10
F. Guía beneficio desgravación por CO o EUR1	10

G. Documentación para importación	10
H. Cabotaje	10
I. Entrega física al Almacén	10
J. Legiscomex	10

Formación fundamental

1. Estructura del Central Cluster y de las diferentes áreas de la Compañía

Conoce los países, las operaciones que integran nuestro Cluster, las áreas corporativas y unidades de negocio con las que interactuamos.



A. Introducción Compañía

Rol: Gerente de Compras / Jefe de Compras
Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial
Duración: 30 min



B. Introducción Compras

Rol:
Modalidad:
Duración:



C. Introducción Contabilidad

Rol: Gerente de Contabilidad
Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 40 min



D. Introducción Finanzas

Rol: Tesorero
Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 40 min



E. Introducción Jurídico

Rol: Gerente de Jurídico
Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 30 min



F. Introducción Sistemas

Rol: Gerente de Sistemas
Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 1 h

Nomenclatura del documento

Rol de quién dirige
 Presencial
 Virtual
 Duración del módulo



G. Introducción Impuestos

Rol: Gerente Impuestos

Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 40 min



H. Divisiones

Rol:

Modalidad: **Duración:**



I. Sociedades

Rol:

Modalidad: **Duración:**



J. Organizaciones de compra

Rol:

Modalidad: **Duración:**



K. Centros

Rol:

Modalidad: **Duración:**



L. Almacenes

Rol:

Modalidad: **Duración:**



M. El rol del Comprador en nuestra Compañía

Rol: Gerente de Compras / Jefe de Compras

Modalidad: Eureka - Virtual y Presencial

Duración: 15 min

2. Políticas, procedimientos y formatos

Aprende los principales códigos y políticas de nuestra área de influencia para los cuáles debes asegurar entendimiento y cumplimiento desde tu rol



A. Código de conducta

Rol: Jefe de Compras

Modalidad: Eureka - Virtual y Presencial

Duración: 30 min



B. Ley de competencia

Rol: Control Interno / Jurídico

Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 30 min



C. Introducción a Control Interno

Rol: Jefe de Control Interno

Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 1 h



D. Procedimientos y políticas asociadas al área de Compras

Rol: Comprador / Asistente de Comercio exterior / Control Interno

Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 20 min



E. Formatos del proceso

Rol:

Modalidad: **Duración:**



F. Actas de adjudicación

Rol:

Modalidad: **Duración:**



G. Addendum y contratos corporativos

Rol:

Modalidad: **Duración:**



H. Garantías bancarias y pólizas

Rol: Comprador / Tesorería

Modalidad: Eureka - Virtual **Duración:** 80 min



I. Sarbox

Rol:

Modalidad: **Duración:**



J. Beneficios corporativos

Rol: Recursos Humanos

Modalidad: Presencial **Duración:** 20 min



G. Dialogo de desempeño

Rol: Recursos Humanos / Gerente de Compras

Modalidad: Presencial

Duración: 30 min

3. Plataformas

Conoce sobre las plataformas de la Compañía relacionadas con el departamento de Compras y su uso



A. Portal de Compras

Rol:

Modalidad:

Duración:



B. Intranet de Grupo

Rol: Gerente de Sistemas

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 10 min



C. Intranet Corporativa

Rol: Gerente de Sistemas

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 10 min



D. Gespro

Rol: Comprador / Gestor Gespro

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 20 min



E. Tu Portal

Rol: Recursos Humanos

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 10 min



F. Gestión documental (Isolución)

Rol: Jefe de Control Interno

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 20 min



G. Portal de servicios

Rol: Gerente Sistemas

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 20 min



H. Portal de reclamos

Rol:

Modalidad:

Duración:



I. Pasenet

Rol: Sistemas

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 20 min



J. Ahorros Compras Cluster - Cost Avoidance

Rol: Jefe de Compras

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 4 h



K. Coupa

Rol: Jefe de Compras / Comprador

Modalidad: Eureka - Virtual Duración: 3,5 h

4. Proveedores

Aprende sobre la gestión de proveedores



A. Relación con proveedores

Rol

Duración:

Modalidad:



B. Búsqueda en el mercado

Rol: Comprador

Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial

Duración: 35 min



C. Flujo del proceso

Rol:

Modalidad:

Duración:



D. Proveedores únicos y estandarizados

Rol:

Modalidad:

Duración:



E. Proveedores preferentes de Grupo

Rol:

Modalidad:

Duración:



F. Proveedores críticos ambientales

Rol:



Modalidad:



Duración:



G. Proveedores críticos OEA y BASC

Rol:



Modalidad:



Duración:



H. Compañías de transporte importaciones

Rol:



Modalidad:



Duración:



I. Compañías de agenciamiento aduanero

Rol: Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min



J. Proveedor trazabilidad

Rol:



Modalidad:



Duración:



K. Carta de agradecimiento

Rol: Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 5 min



L. Carta de intención y aceptación

Rol: Jefe de Compras / Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 5 min

5. Nuestros Clientes internos

Conoce sobre el servicio a nuestros usuarios



A. Clientes internos

Rol: Jefe de Compras / Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min

6. Negociaciones

Aprende sobre las negociaciones de Compañía



A. Aprendiendo a negociar

Rol: Gerente de Compras / Jefe de Compras / Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 1 h



B. Información de mercado e indicadores económicos

Rol: Gerente de Compras / Jefe de Compras / Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min



C. Rebates

Rol:



Modalidad:



Duración:



D. Negociaciones recurrentes

Rol:



Modalidad:



Duración:



E. Negociaciones Capex

Rol:



Modalidad:



Duración:

7. SAP

Detalle del proceso de Compras en el módulo de MM en SAP desde el inicio de solicitud de pedido hasta la recepción del material en el almacén y gestión de pago al proveedor, junto con los procesos de apoyo necesarios y sus responsables. Incluye el detalle de sus transacciones.



A. Introducción

Rol:



Modalidad:



Duración:



B. Flujos del proceso

Rol:



Modalidad:



Duración:

C. Transacciones, variantes, reportes, entre otros

Rol:



Modalidad:



Duración:

D. Grupos de compras

Rol:



Modalidad:



Duración:

E. Materiales

Rol: Comprador / Almacén



Modalidad: Eureka – Virtual & Presencial



Duración: 1 h

F. Proveedores

Rol:



Modalidad:



Duración:

G. Solp

Rol:



Modalidad:



Duración:

H. PI

Rol:



Modalidad:



Duración:

I. Registro info

Rol:



Modalidad:



Duración:

J. Pedidos, textos y parciales

Rol: Comprador / Asistente de Comercio exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 110 min

8. Reclamos

Aprende como gestionar un reclamo

H. A proveedores

Rol:



Modalidad:



Duración:

I. A seguro corporativo

Rol:



Modalidad:



Duración:

9. Auditorías / Certificaciones

Conoce las diferentes certificaciones / calificaciones de Compañía en las que interviene Compras

A. ISO 14001

Rol:



Modalidad:



Duración:

B. SAC

Rol:



Modalidad:



Duración:

C. OEA

Rol:

Comprador / Asistente de Comercio exterior / Asesor externo



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min

D. BASC

Rol:



Modalidad:



Duración:

E. FSC

Rol:



Modalidad:



Duración:



Profundización o énfasis

1. Vertical Nacionales

Aprende sobre el proceso de compras nacionales de la Compañía, reportes de seguimiento y sus indicadores de gestión



A. Introducción

Rol:

Modalidad:

Duración:



B. Flujo del proceso

Rol:

Modalidad:

Duración:



C. Tipos de compras

Rol:

Modalidad:

Duración:



D. Acuerdos para pedidos PCON y PEEP

Rol:

Modalidad:

Duración:



E. Informes de gestión, KPI, reportes

Rol:

Modalidad:

Duración:

2. Vertical Importaciones

Aprende sobre el proceso de compras importadas de la Compañía, reportes de seguimiento y sus indicadores de gestión



A. Introducción

Rol:

Modalidad:

Duración:



B. Flujo del proceso

Rol:

Modalidad:

Duración:



C. Tipos de compras

Rol:

Modalidad:

Duración:



D. Informes de gestión, KPI, reportes

Rol:

Modalidad:

Duración:

3. Vertical Servicios

Aprende sobre el proceso de contratación de servicios de la Compañía, reportes de seguimiento y sus indicadores de gestión



A. Introducción

Rol:

Modalidad:

Duración:



B. Flujo del proceso

Rol:

Modalidad:

Duración:



C. Diferencias compras servicios vs compras bienes

Rol:

Modalidad:

Duración:



D. Tipos de pedido

Rol:

Modalidad:

Duración:

E. Consideraciones contractuales

Rol:

Modalidad:

Duración:

F. Informes de gestión, KPI, reportes

Rol:

Modalidad:

Duración:

4. Servicios del exterior

Conoce sobre el manejo de los servicios del exterior

A. Introducción

Rol:

Modalidad:

Duración:

B. Contratos DIAN

Rol:

Modalidad:

Duración:

C. Retenciones servicios del exterior

Rol:

Modalidad:

Duración:

D. Cartas de invitación

Rol:

Modalidad:

Duración:

E. Visas

Rol:

Modalidad:

Duración:

F. Abogado externo

Rol:

Modalidad:

Duración:

G. Reparaciones Exterior

Rol:

Modalidad:

Duración:

H. Servicios Exterior

Rol:

Modalidad:

Duración:

I. Exchange turbinas

Rol:

Modalidad:

Duración:

J. Compras intangibles

Rol:

Modalidad:

Duración:

K. Fuentes radiactivas

Rol:

Modalidad:

Duración:

L. Reportes

Rol:

Modalidad:

Duración:

M. Control trimestral: Reporte Colombia PSIM y Contratos DIAN

Rol:

Modalidad:

Duración:

5. Materias Primas

Aprende sobre el proceso de compras de materias primas de la Compañía, reportes de seguimiento y sus indicadores de gestión

A. Introducción

Rol:

Modalidad:

Duración:

B. Sustancias controladas

Rol:

Modalidad:

Duración:



C. Informes de gestión, KPI, reportes

Rol:



Modalidad:



Duración:

6. Vertical Capex

Aprende sobre el proceso de compras de proyectos de capital de la Compañía, reportes de seguimiento y sus indicadores de gestión

A. Introducción

Rol: Jefe de Compras



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 40 min

B. Tipos de pedido

Rol: Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min

C. Proyectos de capital

Rol: Jefe de Compras / Comprador



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 70 min

D. Informes de gestión, KPI, reportes

Rol: Jefe de Compras / Comprador / Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 135 min

7. Comercio Exterior

Aprende sobre las generalidades y requerimientos de comercio exterior para las importaciones

A. Introducción

Rol: Jefe de Compras / Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 40 min

B. Incoterms

Rol: Jefe de Compras / Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 1,7 h

C. Flujo del proceso, trazabilidad y check list



Rol: Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 45 min

D. Modalidad de importación y requisitos



Rol: Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 50 min

E. Clasificación arancelaria



Rol: Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 20 min

F. Guía beneficio desgravación por CO o EUR1



Rol: Comprador / Asistente de Comercio exterior



Modalidad: Eureka - Virtual & Presencial



Duración: 15 min

G. Documentación para importación



Rol:



Modalidad:



Duración:

H. Cabotaje



Rol:



Modalidad:



Duración:

I. Entrega física al Almacén



Rol:



Modalidad:



Duración:

J. Legiscomex



Rol: Asistente de Comercio Exterior



Modalidad: Eureka - Virtual



Duración: 15 min

SOURCING

a c a d e m y





En nuestro camino hacia la excelencia, **cada compra es una oportunidad para aprender, crecer y perfeccionar nuestras habilidades.** Aprendamos de cada transacción, entendamos las necesidades del mercado y desafíemos nuestros límites para alcanzar la máxima satisfacción del cliente y el éxito de la compañía.

