

**MASL N.º P179623**

Este curso les proporciona a los participantes un examen práctico de adquisiciones y de gestión de recursos para la defensa, con énfasis en la planificación de adquisición, la gestión de contratos, la negociación de contratos de defensa y la creación y sustentación de la responsabilidad en la toma de decisiones de adquisición de la defensa. El curso aborda la importancia de administrar el riesgo durante todo el ciclo de vida de la adquisición de la defensa, con un enfoque en la fase de adjudicación de precontratos durante la semana uno y la fase de adjudicación de poscontrato durante la semana dos. Se analizan las mejores prácticas internacionales y las tendencias globales con un enfoque adaptado en los desafíos y las oportunidades específicos en el contexto latinoamericano. Al final de este curso, los participantes habrán desarrollado una mejor comprensión de los conceptos fundamentales y de los retos asociados con la adquisición nacional y global en defensa y gestión de contratos.

**Los temas del curso incluyen:**

- Planificación de las adquisiciones y la contratación
- Gestión del riesgo
- Logística
- Competencia y selección de fuentes
- Transparencia, fraude y ética
- Negociación de contratos de defensa
- Gestión posterior a la adjudicación del contrato
- Seguridad cibernética y contratación de defensa

Este curso se imparte en español con interpretación simultánea, y los materiales del curso serán proporcionados en inglés y español.

La próxima oferta de este curso será durante el 4-15 de diciembre 2017, y el costo es \$8,960.

**Programa IDARM**

Escuela de Posgrado Naval  
1635 Cunningham Road (Building 259), Room 119  
Monterey, California, 93943 EE.UU.

**Gerente del programa**

Sra. Kathleen Peggar  
Teléfono: +1 (831) 402-8411  
Correo electrónico: klpeggar@nps.edu

**Profesora asociada**

Sra. Samantha Schwellenbach  
Teléfono: +1 (831) 656-2049 o (831) 402-8411  
Correo electrónico: slschwel@nps.edu

**Asistente de Investigación de la Facultad y Gerente financiero**

Sra. Brooke Love Adame  
Teléfono: +1 (831) 656-2415 o (831) 915-2448  
Correo electrónico: badame@nps.edu

**Fechas de los cursos para residentes**

**Principios de Gestión de Adquisiciones de Defensa**

**MASL N.º P159200**

**16 al 27 de octubre de 2017**

**5 al 16 marzo de 2018**

**15 al 26 de octubre de 2018**

**4 al 15 de marzo de 2019**

**Costo: \$ 6.500**

**Principios de Adquisiciones y Contrataciones de Defensa**

**MASL N.º P159202**

**30 octubre al 10 de noviembre de 2017**

**19 al 30 marzo de 2018**

**29 octubre al 9 de noviembre de 2018**

**18 al 29 de marzo de 2019**

**Costo: \$ 5.950**

**Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa**

**MASL N.º P179069**

**13 al 22 de noviembre de 2017**

**2 al 11 de abril de 2018**

**12 al 21 de noviembre de 2018**

**1 al 10 de abril de 2019**

**Costo: \$ 4.010**

*Nota: Los costos del curso son estimados y están sujetos a cambios.*

**Los cursos para residentes y los cursos móviles cuentan con la certificación de E-IMET.**

**PROGRAMA**

**INTERNACIONAL**

**DE ADQUISICIONES**

**Y GESTIÓN**

**DE RECURSOS**

**PARA LA DEFENSA**

**OFERTAS DE CURSOS IDARM PARA RESIDENTES**

Gestión de adquisiciones para la defensa

Compras y contrataciones para la defensa

Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa

Oferta de Lengua Española - Principios de Adquisición de Defensa y Gestión de Contratos

Escuela de Estudios Internacionales de Posgrado

Escuela de Posgrado Naval

Monterey, California



### MASL N.º P159200

Este curso provee a los participantes con una comprensión de los conceptos básicos, fundamentos y filosofías del proceso de gestión de adquisiciones para la defensa y la aplicación práctica de los métodos de gestión del programa dentro de este proceso para lograr los objetivos de seguridad internacional. El curso aborda las características y competencias de gestión, las políticas y técnicas de control, los métodos de análisis de sistemas, la gestión de riesgos y las inquietudes del área funcional.

#### Los temas del curso incluyen:

- Evolución y estado actual de las políticas de adquisiciones para la defensa y las prácticas de gestión en un entorno de defensa caracterizado por el control civil de las fuerzas armadas
- La planificación, organización, dotación de personal, dirección y control de programas
- La gestión comercial y financiera
- Requisitos basado en las capacidades
- El ciclo de vida de la adquisición de sistemas
- La planificación estratégica y la ejecución
- Gestión de la riesgos
- Planificación e implementación de la logística
- Gestión de la cadena de suministro
- Gestión de los costes del ciclo de vida
- Estrategias para fomentar y sustentar la rendición de cuentas en los sistemas de gestión de decisiones de defensa

Los estudios de casos se utilizan durante todo el curso para analizar diversas cuestiones de adquisición y elaborar soluciones de gestión para una amplia variedad de temas de implementación de políticas de defensa y del programa.

### MASL N.º P159202

El curso ofrece un análisis en profundidad de las políticas, procedimientos y mejores prácticas aplicables a todas las fases del proceso de compras y contrataciones. Durante el curso, se examinan las prácticas internacionales, que incluyen a los modelos para las compras y contrataciones. El objetivo es permitir a los participantes de los cursos que entienda y apliquen, en la medida de lo posible, los principios de los sistemas de compras y contrataciones públicas eficientes y eficaces.

#### Los temas del curso incluyen:

- Transparencia, fraude y ética
- Políticas de contratación
- Contratación de servicios
- Planificación de las compras, investigación de mercados
- Redacción y revisión de especificaciones de trabajo
- Elaborar pedidos de licitación
- Selección de de licitación
- Técnicas de evaluación
- Análisis de las propuestas técnicas y comerciales
- Interpretación del contrato
- Administración/gestión de contratos
- Cierre de contratos

Además, el curso incluye análisis en profundidad del desarrollo y uso de sistemas de información y la creación y el mantenimiento de una fuerza de trabajo profesional de compras.

*La programación consecutiva de los cursos que se ofrecen a residentes le otorga a los asistentes la posibilidad de asistir a uno, dos o la totalidad de los tres cursos.*

### MASL N.º P179069

El curso se basa en la planificación y preparación para las negociaciones con un énfasis especial en la negociación de cuestiones complejas en un ambiente multicultural. Los participantes del curso aprenden su preferencia de estilo de negociación y cómo y cuándo adaptar sus estilos de negociación en función al comportamiento y los objetivos de las partes. Los principales objetivos del curso incluyen el desarrollo de una comprensión de las negociaciones interculturales y en enfoque estructurado para la planificación y preparación para las negociaciones. Los participantes aprenden la aplicación de diversas estrategias y tácticas de negociación, y la comprensión de su uso situacional.

#### Los temas del curso incluyen:

- Técnicas de determinación de hechos
- Selección de los negociadores
- El uso de equipos en las negociaciones
- Estrategias y tácticas para las negociaciones efectivas
- Ética
- Metodologías analíticas
- Construcción de relaciones en las negociaciones
- El desarrollo de las posiciones de negociación, argumentos y contra argumentos
- Tiempo y ritmo
- Consideraciones culturales
- Barreras comunicativas e idiomáticas
- Finalización de la negociación
- Redacción, firma e implementación de los acuerdos de negociación

Se llevan a cabo amplias negociaciones en la clase. Ejercicios de negociación se centran en el análisis de la información, la preparación de un plan formal de negociación, la planificación de las negociaciones, las negociaciones reales y la finalización de un acuerdo de negociación.