



SÁENZ PEÑA, 13 MAR 2009

VISTO el expediente C.S. 014/09 del registro de esta Universidad, por el que se tramita la modificación del Plan de Estudios de la Especialización en Gestión Logística, Calidad y Comercio Internacional, y

CONSIDERANDO:

Que de conformidad con los lineamientos políticos para su desarrollo, la Universidad Nacional de Tres de Febrero, se encuentra abocada a la reorganización de su oferta educativa.

Que en dicha reorganización se prevé la implementación de acciones destinadas al mejoramiento de los proyectos formativos y a la flexibilización de los diseños curriculares de las carreras con las que cuenta esta Universidad.

Que la Especialización en Gestión Logística, Calidad y Comercio Internacional, cuya modificación se propone, ha sido creada por Resolución de este Consejo N° 008/07.

Que la Especialización, focalizada en la gestión de la Calidad y del Comercio Internacional de los Alimentos, está dirigida a la capacitación de profesionales, funcionarios, técnicos y empresarios vinculados al sector agroalimentario, desde la logística y el comercio internacional, que ejercen la coordinación de las cadenas de valor.

A



Que en virtud de la modificación, disminuye la cantidad de horas asignadas al módulo Sistema de Gestión Orientada a la Calidad y Liderazgo de SESENTA (60) a CINCUENTA (50) horas.

Que además, se incrementa el módulo Dirección de Empresas Agroalimentarias de CUATRO (4) a DIEZ (10) horas y el correspondiente a Auditorías de Sistemas de Gestión de Calidad de SEIS (6) a DIEZ (10) horas.

Que la Especialización tiene una carga horaria total de QUINIENTAS SEIS (506) horas, la cual se mantiene constante a pesar de las modificaciones solicitadas.

Que estas modificaciones han sido avaladas por el Director de Posgrados, Lic. Norberto FERNÁNDEZ LAMARRA, el Secretario Académico, Ing. Agr. Carlos A. M. MUNDT y por el Secretario General de la UNTREF, Dr. José María BERRAONDO.

Que ha tomado la intervención de su competencia la Comisión de Enseñanza.

Por ello, en uso de las atribuciones que le confiere el Inciso o) del artículo 25 del Estatuto Universitario; y artículos 29, incisos d) y e) y 42 de la Ley de Educación Superior N° 24.521,

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

RESUELVE:

Ax



ARTICULO 1º.- Aprobar las modificaciones realizadas a la Especialización en Gestión Logística, Calidad y Comercio Internacional, conforme al plan de estudios, contenidos y alcances que se detallan en el Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTICULO 2º.- Regístrese, comuníquese, dése la intervención pertinente al Ministerio de Educación, y archívese.

RESOLUCIÓN C.S. Nº 014 09



LIC. ANIBAL Y. JOZAMI
RECTOR
UNTREF

ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN LOGÍSTICA, CALIDAD Y COMERCIO INTERNACIONAL

ANEXO I – Contenidos del Programa Especialización y Cursos de Postgrado

BLOQUE BASICO FUNDAMENTAL

Modulo 1: LOGÍSTICA INTEGRAL -24 hs-

La empresa Agroalimentaria y sus objetivos tradicionales. La estrategia empresarial actual. Análisis de las causas del cambio y sus consecuencias. El concepto de logística integral. Concentración y políticas de cero stocks. Las respuestas iniciales "Business-units" y los actuales "Procesos" La evolución de la logística en la empresa. La "Logística Integral" como respuesta al cambio empresarial. Los procesos logísticos en la empresa: Aprovisionamientos-Producción-Distribución en la empresa Agroalimentaria. La coordinación entre los 3 procesos. La planificación global. La gestión de stocks actual-Teoría de errores. La planificación actual - Planificación reactiva. Objetivos y prioridades de los procesos logísticos. La evolución actual de la logística. El concepto de Supply Chain Management y el Agile Logistics. La relación entre logística y Marketing. Cuadro de mando integral. -Concepto de ratios de gestión. -Su estandarización.

Módulo 2: SISTEMA DE GESTION ORIENTADA A LA CALIDAD Y LIDERAZGO -50 hs-

Instrumentos de Diferenciación de Productos y de Creación de Ventajas Competitivas. Calidad en los alimentos: Calidad e Inocuidad. Nueva Filosofía. Nomenclatura técnica. Competitividad: Propiedad Intelectual. Denominaciones de Origen y Marcas. Organización del Sistema. Protocolos de Calidad. Agregado de Valor. Sistemas de Calidad. Normas y Modelos de Calidad. Buenas Prácticas de Manufactura Introducción. Marco regulatorio. Buenas Prácticas de Manufactura en Alimentos: Definiciones. Principios Generales para las Materias Primas. Higiene Personal y requisitos sanitarios. Requisitos de higiene en la elaboración. Almacenamiento y Transporte de Materias Primas y Productos Finales. Infraestructura –Análisis de Riesgo y Puntos Críticos de Control: Fundamentos del sistema. Definiciones y conceptos básicos. Principios del HACCP. Desarrollo del sistema HACCP. Elaboración del diagrama de flujo. Peligros identificados y medidas preventivas. Límites críticos. Sistema de vigilancia. Medidas correctivas. Procedimiento de verificación y registros y documentación. Auditorías internas y externas. Sistema de Gestión de Calidad – ISO 9001 – 2000 Concepto de calidad y normalización. Conceptos asociados a las normas. Internacionalización de las normas. Serie ISO 9000. Origen. Fundamentos del ISO. Descripción de la norma ISO 9001. Documentación del ISO. Estructura. Política de calidad. Manual de calidad. Procedimientos e instrucciones de trabajo. Registros. Focalización y Satisfacción del Cliente: Identificación y Segmentación de los Clientes: Identificación de tipos de clientes. Clientes

internos. Clientes externos. El proceso de la segmentación. Gestión de la relación con los clientes: Determinación y aseguramiento de la satisfacción del cliente. Manejo de quejas y reclamos. Técnicas para capturar, diferenciar y usar la información de los clientes. Acciones correctivas y preventivas. Principios del servicio a los clientes. Retención y lealtad de los clientes. Expectativas, prioridades y necesidades de los clientes. QFD - El despliegue de la voz del cliente en la función de Calidad.

Módulo 3: REINGENIERÍA DE LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCION. -18 hs-

El concepto de reingeniería. Los nuevos valores en la logística de distribución. Métodos de diseño de un proceso de Distribución Física. La necesidad de la Visión Comercial. Políticas de Valor Añadido y sus condicionantes en el planteo de la Distribución Física. La imagen negativa de la excelencia. Los condicionantes de control y trazabilidad. La Gestión de incidencias. -Management por excepción. Supermercadismo. Los condicionantes de la presión sobre stocks - La distribución centralizada. Los condicionantes de la amplitud de mercados. - El Stock virtual. Los condicionantes de coste: - La externalización. - La filosofía del Transporte Directo. - El Cross-Docking. - El Supply Chain Management. La repercusión del concepto de logística integral: - El desdoblamiento de Orígenes. - La Frontera Flexible. - La localización industrial. Sistemática de ubicación de almacenes y centros logísticos. Procedimientos de optimización del transporte y la manipulación diarios. Las consecuencias de la globalización en la cadena logística de distribución física. Las nuevas figuras de distribución global. La ubicación de almacenes y centros logísticos en un entorno global.

Módulo 4: LA GESTION DE PROCESOS. ESTADISTICA y SEIS SIGMA -24 hs-

Conceptos. Estadística Aplicada. Sistemas de Información. Fundamentos de la Producción Cuantitativa de Datos. Indicadores Económicos. Marco Normativo para la Producción de Estadísticas Públicas. Aplicaciones de Software Estadístico. Consumidores y Estudios de Mercado. Teoría y Técnicas de Muestreo. Bases de Datos Aplicadas a la Generación de Información Estadística. Introducción de modelos Probabilísticas. ¿Qué es seis sigma?. -Coste de la no calidad. -Estrategia de negocio a través de 6 sigma. Comparación de las diferentes estrategias de mejora. - Deming, Juran, Ishikawa. -PDCA. -Priorización. Caracterización, Optimización, Realización (Implantación). Herramientas básicas en 6 sigma. -Caso Practico. Cultura Seis Sigma. -Objetivos, figuras organizativas, beneficios. -Estrategias de proyecto seis sigma. -Planes de implantación, comentarios sobre una experiencia real.

Módulo 5: HERRAMIENTAS Y TECNOLOGIAS PARA LA PREPARACION DE PEDIDOS. -12 hs.-

El concepto de picking. Factores clave en la selección del sistema de preparación de pedidos. El diseño del área de preparación de pedidos. Tecnologías de información aplicada al proceso de

picking. El concepto de automatización selectiva. Modalidades de picking de material paletizado. Factores determinantes de la solución óptima. Modalidades de picking de pequeño material. Factores determinantes de la solución óptima. Cadena de frío.

Módulo 6: LOGÍSTICA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Y MARKETING -24 hs.-

El comercio internacional y la globalización. -Conceptos básicos. -Las empresas de nuestro país frente al comercio internacional. Estrategia internacional. -Investigación de mercados. -Plan de marketing: precio, producto, comunicación y distribución. Logística operativa internacional. Incoterms 2000 como utilizarlos. Transporte internacional. Cobertura de riesgo físico. Las aduanas. Cobertura de riesgo económico. La ambigua definición de e-Logistics. Las consecuencias del e-Logistics en el área de Compras y Aprovisionamiento. El concepto de Marketplace. e-sales y e-Procurement. El concepto de e-Marketplace y su situación actual. Componentes. Diferentes tipos de subastas y su utilización. Futuro de las compras con el e-Marketplace.

Módulo 7: LA GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTOS Y COMPRAS. -12 hs.-

El proceso de aprovisionamiento y su campo de actividad. Compras. Centro de beneficios. Su justificación. Los condicionantes logísticos de la función de compras. Técnicas, tácticas y estrategias de la función. Nociones de negociación. El concepto de coste integral de aprovisionamiento y de rentabilidad del mismo. El pedido rentable. Cuánto comprar. Cómo conseguir el "Just in Time" con el proveedor. Aplicaciones informáticas en la gestión de aprovisionamientos. La Gestión de Aprovisionamiento como estratégica en la gestión actual de las empresas.

Módulo 8: EFICACIA EN LA GESTION DE TRANSPORTES -12 hs.-

La optimización de la unidad de transporte desde el punto de vista de la unidad de carga. Modos de transporte de granos, animales vivos, bebidas y alimentos. Las Infraestructuras logísticas como base del desarrollo de los diversos modos de transporte. Cámaras y Organizaciones transportistas. Sus funciones y responsabilidades. Los aspectos comerciales en el marco de la contratación del transporte. Procedimientos de colaboración mutua con el proveedor. Convenio Internacionales en Transporte. Seguros en Transporte y la asignación y limitación de responsabilidades. Transportes Especiales. Temperatura controlada. La Legislación aplicada. Las nuevas posibilidades de contratación de vehículos a través de los marketplaces dedicados. Habilitaciones. Figuras Gremiales.

Módulo 9: GESTIÓN GLOBAL DE STOCKS. HERRAMIENTA DE COMPETIVIDAD -12 hs.-

Los condicionantes actuales de la Gestión de Stocks. Diferencia entre "artículo" y "sku" (Stock Kipping Unit). Stock de Pipeline. Noción de Relación Standard e Instalación por referencia. Costos asociados a la gestión de stocks. Influencia del costo integral de aprovisionamiento. Parámetros

comunes a los modelos: Punto de Pedido, Stock de Seguridad, Stock Mínimo, Puntos de Llamada. Periodo de Revisión para uno o varios artículos. Tipos de reposición de stocks. -Fecha fija. -Periodo variable. -Métodos heurísticos. Gestión de stocks de productos perecederos. Análisis de los casos especiales. -Descuentos por cantidad de compra. -Inflación. -Financiación de existencias. -Gestión de lotes de producción. Evolución y análisis de los inventarios. Índice de Fisher.

Módulo 10: DIRECCIÓN DE OPERACIONES. -18 hs.-

Captura de datos en planta, automatización y CIM. Costos reales de fabricación. Ratios de productividad. Outsourcing industrial. Gestión por flujo de materiales (Just In Time). Conceptos e historia del JIT. Sistema de puesta en marcha del flujo de fabricación. Teoría de las 5S y reducción del despilfarro (las 7 pérdidas). Reducción de tiempos de preparación (SMED). Polivalencia y autocontrol. Células de fabricación (U, FMS). Cadenas de montaje, Andon y Jidoka. Mantenimiento (correctivo, preventivo, predictivo, TPM). Mejora continua (KAIZEN).

Módulo 11: DIRECCIÓN DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS -10 hs.-

La empresa y los Alimentos. Concepto de la empresa como sistema. Componentes de la empresa. El éxito empresarial. Largo plazo. Corto Plazo. Los objetivos. Conceptos básicos sobre objetivos. La dinámica en el trabajo con objetivos. La construcción estratégica. La cúpula estratégica. Misión y visión y valores. La operación estratégica. Factores claves de diferenciación, Objetivos y acciones. El nuevo papel del directivo. La persona sus actitudes..

BLOQUE DE ESPECIALIZACION AVANZADA**Módulo 12: CONCEPTO Y DISEÑO EN ALMACENES -24 hs.-**

La sistemática del diseño de un almacén. Tipos funcionales de almacenes. Los condicionantes físicos y Operacionales del diseño. Unidades de almacenaje RAL. Diagramas de flujo y áreas a distribuir en planta. Concepto del área de reserva. Dimensionamiento. Análisis comparativo de las diversas alternativas de almacenaje. Procedimiento de selección de la solución óptima. Storage solutions. El cálculo de los recursos necesarios. La visión global del diseño de un almacén. Las razones que justifican la externalización de la función. Modalidades de externalización. Criterios de optimización del rango de actividades a externalizar. Las diferentes estrategias que rigen la contratación. Los condicionantes necesarios para un cambio de estrategia. La selección del proveedor idóneo. Técnicas y tácticas a aplicar en la contratación de las diversas modalidades de externalización. el Márketing de los prestatarios de Servicios Logísticos. El ámbito actual de la contratación logística y sus tendencias de futuro.

Módulo 13: TECNICAS DE INTERRELACION Y NEGOCIACION INTERNA -24 hs.-

Introducción al análisis transaccional. Técnicas de presentación. -La presentación efectiva. Técnicas básicas de negociación (transacción) internas. Ejercicio de negociación. Del grupo al equipo de trabajo. -Estilos de dirección de equipos. -Roles en el grupo, características, equilibrio. - Participación, los diferentes perfiles. -Equipos de alto rendimiento. La gestión del talento humano: El comportamiento humano en las organizaciones. Administración de personal. El Planeamiento estratégico del Personal: Rotación de personal. Diseño de tareas: modelos, enfoques actuales. El puesto a cubrir. Definición de las características personales del candidato, conocimientos, habilidades y experiencia. Identificación de competencias. Competencias y su articulación con la evaluación del potencial. Socialización organizacional. Evaluación de desempeño. Objetivos y finalidades. Capacitación tradicional y capacitación diferencial. Detección de necesidades de formación. Compensaciones e incentivos. Política de remuneraciones. Conceptos no tradicionales: Sinergia – Empowerment – Outplacement – Reingeniería – Reestructuración. Coaching. La identidad Organizacional. La comunicación efectiva y su valor agregado. El tablero de control en RR.HH. La organización / institución del intelecto. Bases para una buena gestión del manager de RR.HH.

Módulo 14 LA CADENA LOGÍSTICA Y LA INTEGRACIÓN DE PROVEEDORES -24 hs.-

Los condicionantes que el modelo logístico impone en el aprovisionamiento. La política de Cero Defectos aplicada a plazos y calidad. La homologación de proveedores La selección de los proveedores. El desarrollo de los proveedores. El proceso mixto de mejora continua. Las

relaciones comerciales en el marco de colaboración. El co-maker. La gestión de alianzas estratégicas. Introducción a la simulación de procesos industriales y logísticos. Desarrollo de los sistemas de simulación. Diseño de la capacidad a medio plazo. Análisis de alternativas. Valoración de los planes de producción y servicio logístico. Optimización de recursos. Adecuación de capacidades. Técnicas de simulación de escenarios.

Módulo 15: SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LA CADENA DE VALOR – 24 hs.-

Su concepto y las razones que justifican su aparición. Sus orígenes. El ECR. Sus campos de aplicación y la supresión de los eslabones no provechosos. La Planificación Global y el Reaprovisionamiento continuo. La Gestión de Stocks Global. La determinación de la cantidad óptima de pedido. La sinergia de las logísticas de Distribución Física y Aprovisionamiento. La influencia del e-Logistics en el SCM. Sus consecuencias en la Organización y en la Logística de las Empresas. El concepto de cadena de valor - agile logistics. La problemática de Hoy - La velocidad. Sus razones. La compresión del tiempo aparente y real. Sus consecuencias en la cadena logística. El Efecto Bullwhip (Forrester). Los grados de colaboración Proveedor-Cliente. El CPFR - Collaborative Planning Forecasting & Replenishment. El concepto de Agile Logistics. La logística compartida. Compartiendo información con la competencia el c-commerce

Módulo 16: TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL – 46 hs.-

Ventajas comparativas. Nueva teoría – Escala, especialización, competencia imperfecta, rendimientos crecientes, curva de aprendizaje. La protección del mercado interno como promoción de las exportaciones. Como crear ventajas comparativas dinámicas cuando no se poseen elementos favorables para la localización de inversiones. El sentido de las ZPE. Apreciación del tipo de cambio: la enfermedad holandesa. La " maldición de los recursos naturales abundantes" o la " trampa del financiamiento". La innovación tecnológica continua como atracción de la inversión y mejor ingreso permanente de los PD con respecto a los PED: renta y justificación del derecho de propiedad intelectual. Economía y comercio internacional. La globalización acerca o agranda las distancias. "The world is spiky" o las diferencias – caída de las barreras - tienden a nivelarse vía información, comunicación, conocimiento. Etapa de crecimiento actual, la globalización permite el *soft landing* de los desajustes estructurales vía productividad norteamericana, china, india y de los otros países del sudeste asiático o se repite un desajuste como los habidos en las décadas de los 80 y 90: ¿Nuevo escenario o historia reciente? Los motores del crecimiento: USA y China. El voraz consumidor del ahorro mundial y la máquina productiva. Problemas estructurales de ambas economías, en gran parte complementarias. El comercio como vector del crecimiento, más para la región del sudeste asiático que para LAC. ¿Los ALC son útiles para el desarrollo? – Pros & Cons: Corea, Taiwan, México y Chile. Resultados importantes en comercio y mediocre en crecimiento: el caso de Brasil. Resultados en comercio y desarrollo: el caso de Irlanda. ¿Es este éxito replicable en LAC? Visión desde la perspectiva Argentina. Crecimiento y desarrollo sostenible. El comercio

como vector. Problemas de oferta exportable. Nuevas tendencias en la exploración y explotación de ventajas comparativas dinámicas. Un posible "home grown business plan".

Módulo 17: NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES -46 hs.-

La política exterior, la política económica, la política comercial. El sistema multilateral de comercio – la OMC– antecedentes – Los acuerdos de la ronda Uruguay. Reglas multilaterales y acuerdos – proceso de integración regional. Trato especial y diferenciado. Instrumentos de política comercial – bienes (derechos de importación, barreras no arancelarias, otros gravámenes y cargas, defensa de la tarifa (AD– CVD), salvaguardias, reglas de origen – valor en aduana, licencias de importación, derechos de exportación, subsidios). Comercio de servicios. Acuerdo general. Compromisos. Movimiento de capitales. Balanza de pagos. Organismos financieros internacionales. Movimiento de personas (derechos laborales) y comercio. Nuevos temas: inversiones, medio ambiente, política de competencia, compras gubernamentales. derechos de propiedad intelectual y el comercio. Transparencia y participación sociedad civil. Teoría de las negociaciones comerciales. Negociaciones comerciales de Argentina (MERCOSUR, ALCA, Unión Europea, ALADI – América Central – Caribe, otros (Sudáfrica – India), OMC– Ronda de Doha.

Módulo 18: POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA -46 hs.-

La Política Comercial Externa como política instrumental de los lineamientos macroeconómicos. Discusión entre Bienes Nacionales o Libre Comercio. Cambios fundamentales como consecuencia del proceso de globalización. Aplanamiento del Mercado Mundial. Instrumentos de Aplanamientos. Nuevas Regiones Dinámicas. Desafío al concepto de Estado País. Instrumentos de política comercial y sus efectos distributivos. Aranceles y medidas conexas. Restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias. Clasificación y discriminación. Ayudas estatales y subvenciones, medidas antidumping y compensatorias. Acuerdo de Limitaciones de exportaciones. Requisito de contenido nacional. PIB y las cuentas nacionales. Demanda agregada. Funcionamiento del modelo IS-LM en una economía cerrada y en una economía abierta. Tipo de cambio. Balanza comercial y Balanza de Pagos. Tipo de cambio y política comercial. Características básicas de la política comercial Argentina y su evolución. El grado de apertura de la economía y la vulnerabilidad sectorial. Participación del sector externo en el PBI. Política industrial y sectores con tratamiento especial. (Automotriz, textiles, cueros, azúcar, siderúrgico). Comparación con otras economías. La política comercial y la promoción de exportaciones. Mecanismos de Promoción de exportaciones. Reintegros, Drawbacks, Admisión Temporal, etc. Ferias internacionales. Cumplimiento de normas técnicas. Certificado de origen. Definición de lineamientos de la política comercial para una política exportadora. Discusión de base de la propuesta.

Módulo 19: DERECHO EN LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES– 46 hs.-

El derecho en las relaciones comerciales internacionales. Interacción entre lo jurídico, lo político y lo económico. Multilateralismo, regionalismo, bilateralismo e intereses nacionales. El "club global" y los "clubes preferenciales". Las alianzas consensuales entre naciones soberanas. Análisis de los momentos fundacionales en el plano multilateral (GATT y OMC) y en el regional (ALALC; ALADI; PICAB; MERCOSUR; Comunidad Andina; unión europea; nafta). Relación entre tres ordenamientos jurídicos: el interno argentino, el del MERCOSUR y la ALADI, y el de la OMC. El marco jurídico del comercio internacional. La solución de controversias en la OMC mediante el entendimiento para la solución de diferencias (ESD). Excepciones y su tratamiento bajo el ESD en caso de competencia de los principios del sistema GATT/OMC. La experiencia Argentina en el órgano de solución de diferencias. Disputas en la OMC con intervención Argentina. Procesos de integración regional. orígenes. Razones que viabilizan el proceso. unión aduanera. solución de controversias en el MERCOSUR. Protocolo de Brasilia y protocolo de Olivos. Vinculación con el entendimiento de solución de diferencias de la OMC. Tribunal administrativo laboral del MERCOSUR. Estructura y funcionamiento.

Módulo 20: SISTEMAS DE GESTION DE CALIDAD: AUDITORIAS -10 hs.-

Auditorias. Definición y objetivos. Elementos involucrados en la auditoria. Características de las auditorias. Tipos – Planificación – Implementación – Finalización. Participantes de la auditoria – utilidad. Alcance. Auditoria Interna- Auditoria Externa. Tipo de evidencias. Ciclo de vida- Plan de auditoria. Lista de verificación- requerimientos básicos. Reunión Inicial – Conducción - Reunión de Cierre. Actitudes – Aptitudes – Competencia y habilidades del auditor. Medidas correctivas y preventivas. Cierre de No conformidades-