



Inicio próximos cursos

Presenciales

Versión del 26.03.25



Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.

www.jaimesalomvillafranca.cl

www.negociacionharvard.org

www.jaimesalom.cl

Próximos cursos

Presenciales

Versión del 26.03.25

www.jaimesalomvillafranca.cl

Logística



Técnicas de Compras

El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 28 de Marzo 2025

Productividad y Calidad



Control de Gestión, Indicadores KPI y Cuadro de Mando

El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 11 de Abril 2025

Negociación



Negociación modelo de Harvard

El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 2 de Mayo 2025

Curso Técnicas de Compras

www.jaimesalomvillafranca.cl

- El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 28 de Marzo 2025

- Descargue el Formulario de Inscripción aquí:

https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.jaimesalomvillafranca.cl_formulario_inscripcion_compras_22.03.25.doc

- Información detallada la puede descargar aquí:

https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.jaimesalomvillafranca.cl_compras_22.03.25.pdf

Curso Control de Gestión, Indicadores KPI y Cuadro de Mando

www.jaimesalomvillafranca.cl

- El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 11 de Abril 2025

- Descargue el Formulario de Inscripción aquí:

https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.jaimesalomvillafranca.cl_formulario_inscripcion_control_gestion_22.03.25.doc

- Información detallada la puede descargar aquí:

https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.jaimesalomvillafranca.cl_control_gestion_22.03.25.pdf

Curso Negociación modelo de Harvard www.jaimesalomvillafranca.cl

- El plazo para el envío del Formulario de Inscripción y de la Orden de Compra vence el viernes 2 de Mayo de 2025

- Descargue el Formulario de Inscripción aquí:

<https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.negociacion-harvard.org-formulario-inscripcion-23.03.25.doc>

- Información detallada la puede descargar aquí:

<https://www.jaimesalomvillafranca.cl/wp-content/uploads/2025/03/www.negociacion-harvard.org-presencial-23.03.25.pdf>

El asesor/capacitador

- Jaime Salom Villafranca, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile
- Sus especialidades son las siguientes:
 - Logística
 - Productividad y Calidad
 - Negociación modelo de Harvard
- Su trayectoria laboral ha sido la siguiente:
 - 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
 - Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote 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

- Jaime Salom Villafranca ha sido incorporado a la nómina de facilitadores (capacitadores) aprobados por Sence para impartir capacitación
- Las áreas de Abastecimiento mencionadas anteriormente incluían la Administración de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, la gestión de Compras, la Negociación, la gestión de Importaciones y la Logística Inversa

Cientes del asesor/capacitador

www.jaimosalomvillafranca.cl

A continuación se presenta información respecto de los clientes del asesor/capacitador:

- **Asesoría**

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.

- **Capacitación**

A continuación se presentan los clientes del asesor/capacitador diferenciando los Cursos Abiertos de los Cursos Cerrados:

- **Cursos Abiertos**

El asesor/capacitador ha capacitado a 2.500 empresas en Cursos Abiertos.

- **Cursos Cerrados**

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esva, 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., Laboratorio Saval, Comercial Alo Parts Ltda., Peugeot Chile S.A., Renault, Constructora Copahue Ltda., Constructora Almagro S.A., Hotelera Renta Home Ltda., Codelco -Teniente, Servicio Nacional de Aduanas, Imagina S.A., Plastigen, Aerotop S.A., Minera Centinela, Logística Tepual Ltda., Emin Ingeniería y Construcción S.A. Apro Ltda. y Codelco-Ecometales.

Certificado de Título



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto *don Juan Jaime Salom Villafranca*
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

J. W. Salom

Secretario General

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

J. Knecht
Rector

24 JUL 2001

Certificación otorgada por el Sence

Cursos Cerrados

Implicancias para los clientes

- Contratación directa del asesor/capacitador por parte del cliente para impartir un curso
- El desembolso será parcialmente o totalmente recuperado a través de la próxima Operación Renta
- El Sence denomina esta alternativa como “Cursos Internos”
- A continuación el sitio web del Sence:
<https://sence.gob.cl/empresas/cursos-internos>

Franquicia tributaria
Valor hora
Cursos Cerrados

- **Monto de la franquicia tributaria**
\$7.000 por hora
Cursos presenciales
- **Resolución del Sence**
Resolución Exenta 1539 del
26.04.24
- **URL de la franquicia tributaria**
https://sence.gob.cl/sites/default/files/re_1539_fija_valores_hora_maximos_por_participante_entre_e_1_de_mayo_y_31.pdf

Beneficios

- Aumento de las ventas
- Disminución de los costos



Aumento de las ventas.

Disminución de los costos.



Aumento de las ventas



Aumento de las ventas

Entrega al cliente

- El producto y servicio correcto
- En el plazo acordado
- En el lugar acordado
- Con la calidad acordada
- Con la cantidad acordada
- A un costo competitivo



Aumento de las ventas

- Mejoramiento de la calidad:
 - del servicio otorgado
 - de los productos manufacturados
- Cumplimiento de los plazos de entrega a los clientes
- Disminución de los precios cobrados a los clientes
- Mejoramiento del prestigio de la empresa ante:
 - clientes
 - proveedores

CALIDAD

Máxima satisfacción de las
necesidades del cliente



Disminución de los costos

Situación actual



Situación futura



Los costos

- **Costo de la gestión administrativa**

Relativo a los recursos humanos, materiales y tecnológicos utilizados para llevar a cabo la gestión de Compras

- **Costo como consecuencia de los precios pagados a los proveedores**

Relativo a los valores cancelados a los proveedores por la compra de bienes, servicios e información

- **Costo de mantención del inventario**

Relativo a:

- **Costo real**

Corresponde a los recursos humanos, materiales y tecnológicos que se utilizan en el almacenamiento de bienes

- **Costo alternativo**

Corresponde a lo que se deja de ganar por tener dinero inmovilizado en bienes

- **Costo relativos a la demanda insatisfecha**

Relativo a:

- **Costos tangibles**

Corresponde a los ingresos inferiores debido a la carencia de un bien para su venta

- **Costos intangibles**

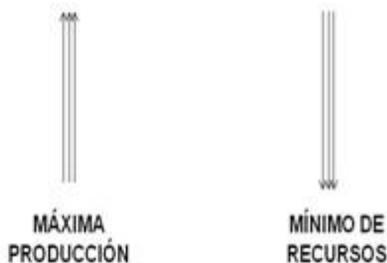
Corresponde a la imagen de la empresa como consecuencia de la carencia de un bien para su venta

Disminución de los costos

- Costo de la gestión administrativa
- Costos por precios pagados a los proveedores
- Costo de mantención de inventario
- Costo por disminución o paralización de la producción

PRODUCTIVIDAD

Máxima producción con el
mínimo de recursos



www.jaimesalom.cl

Cursos ofrecidos Presenciales y online Abiertos y Cerrados

www.jaimosalomvillafranca.cl

Logística



Administración
de Bodegas y
Codificación

Gestión de
Inventario

Técnicas de
Compras

Gestión de
Importaciones y
Exportaciones

Logística Inversa

Productividad y
Calidad



Técnica Las 5 S y
Just in Time

Herramientas
matemáticas y
gráficas

Control de
Gestión,
Indicadores KPI
y Cuadro de
Mando

Administración
de tareas

Negociación



Negociación
modelo de
Harvard

Cursos ofrecidos
Presenciales y online
Abiertos y Cerrados

**Administración de
Bodegas
y
Codificación**

**Gestión
de
Inventario**

**Técnicas
de
Compras**

**Gestión de
Importaciones
y
Exportaciones**

Logística Inversa

**Las 5 S
y
Just in Time**

**Control de
Gestión,
Indicadores KPI y
Cuadro de Mando**

**Herramientas
matemáticas
y
gráficas**

**Administración
de
tareas**

**Negociación
modelo
de
Harvard**

Asesoría ofrecida

www.jaimesalomvillafranca.cl

Optimización de la gestión

- **Fase 1**
Levantamiento de información
- **Fase 2**
Identificación de los problemas
- **Fase 3**
Elaboración del Plan de Trabajo
- **Fase 4**
Implementación

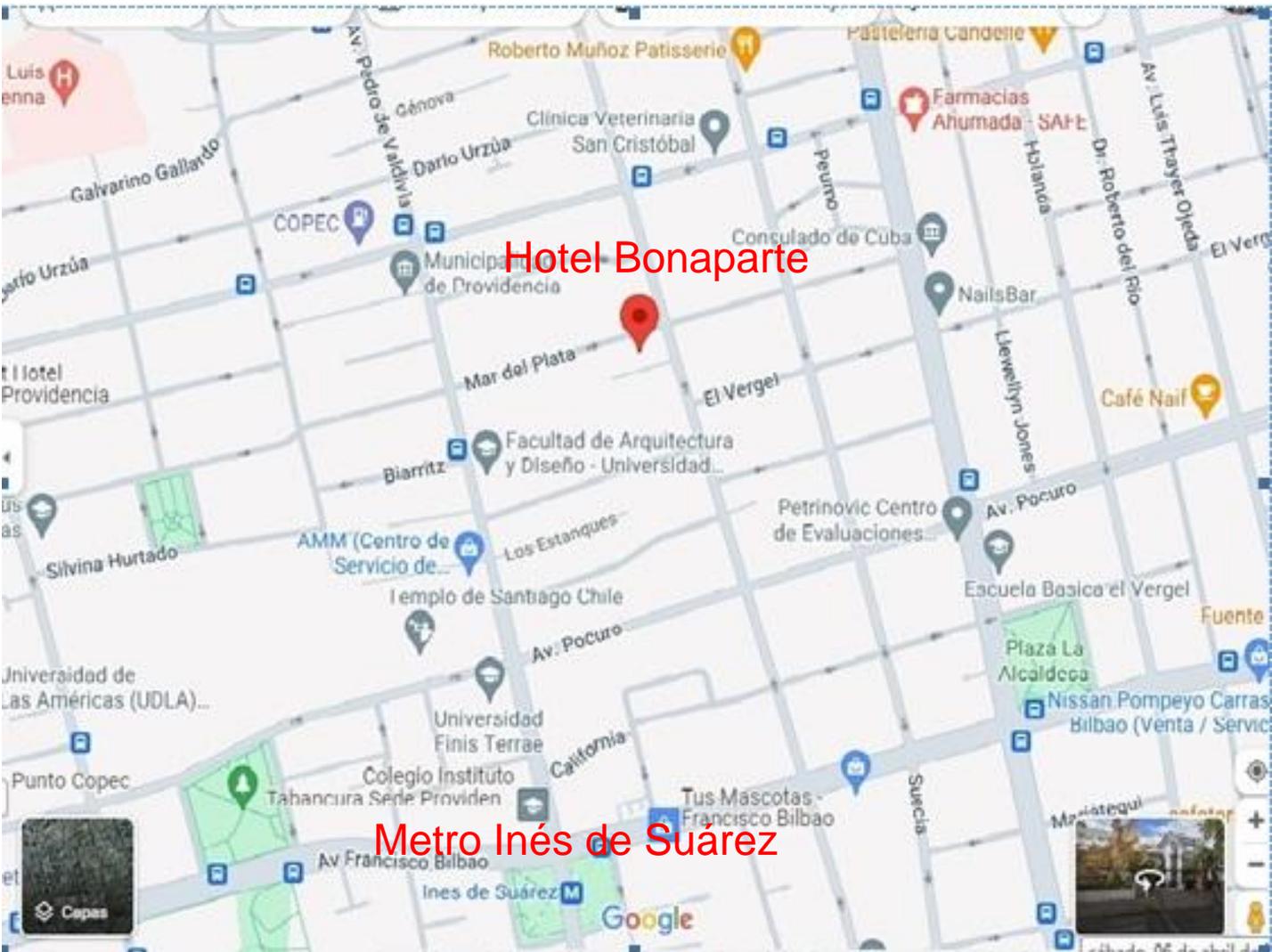
Hotel Bonaparte

www.hotelbonaparte.cl

Dirección	Mar del Plata 2171, Comuna Providencia
Cercanía	Ricardo Lyon esquina Eliodoro Yáñez
Sitio web	<u>www.hotelbonaparte.cl</u>
Metro	Línea 6 Estación Metro Inés de Suárez
Estacionamiento	Al exterior del hotel. Carencia de delincuencia.

Hotel Bonaparte

www.hotelbonaparte.cl



Metro línea 6

www.metro.cl/el-viaje/plano-de-red



Estación Metro Inés de Suárez

www.metro.cl/el-viaje/plano-de-red





Inicio próximos cursos Presenciales

Versión del 26.03.25

Teléfono 992573049
WhatsApp +56942394915

info@jaimesalom.cl
jaimesalom@tomadeinventario.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
jaime.salom@jaimesalomvillafranca.cl



www.tomadeinventario.cl
www.cursolas5s.cl