

El programa Internacional de Adquisiciones y Gestión de Recursos para la Defensa (IDARM) en la Escuela de Posgrado Naval en Monterey, California, ofrece una amplia gama de programas sobre la gestión de adquisiciones recursos para la defensa a nuestros países socios.

Las actividades del programa IDARM están diseñados para fortalecer los procesos de adquisición de defensa y toma de decisiones. Las ofertas del programa IDARM cubre una amplia gama de temas en el campo de la adquisición y gestión de recursos, que incluyen:

- Gestión de adquisición de defensa
- Logística de defensa y gestión del ciclo de vida
- Gestión de contratación/adquisiciones de defensa
- Gestión del programa de defensa
- Negociaciones

Las ofertas del IDARM se cuentan con el respaldo de expertos en la materia con una amplia gama de experiencia profesional.

Las ofertas del programa IDARM se entregan a través de los Equipos Móviles de Educación (MET, por sus siglas en inglés), así como a través de cursos permanentes realizados en el campus de la Escuela de Postgrado Naval de Monterey. Los servicios del programas están diseñados para ajustarse a la estructura gubernamental y los procesos nacionales de adquisiciones en uso en el país anfitrión.

Los modelos combinan la lectura y ejercicios en grupo complementados con estudios de casos diseñados para resaltar los objetivos específicos de aprendizaje.

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

#### **Programa IDARM**

Escuela de Posgrado Naval  
1635 Cunningham Road (Building 259), Room 119  
Monterey, California, 93943 EE.UU.  
Teléfono: + (831) 656-2049  
Fax: + 1 (831) 656-7680 o DSN: 756

#### **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**

**6 al 17 de marzo de 2017**

**16 al 27 de octubre de 2017**

**5 al 16 marzo de 2018**

**15 al 26 de octubre de 20178**

**Costo: \$ 5.700**

##### **Principios de Adquisiciones y Contrataciones de Defensa**

**MASL N.º P159202**

**20 al 31 de marzo de 2017**

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

**19 al 30 marzo de 2018**

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

**Costo: \$ 5,300**

##### **Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de Defensa**

**MASL N.º P179069**

**13 al 22 de noviembre de 2017**

**2-11 abril de 2018**

**12 al 21 de noviembre de 2018**

**Costo: \$ 3.400**

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

# **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 defense**

**Negociaciones de Adquisiciones Internacionales de  
Defensa**

**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.