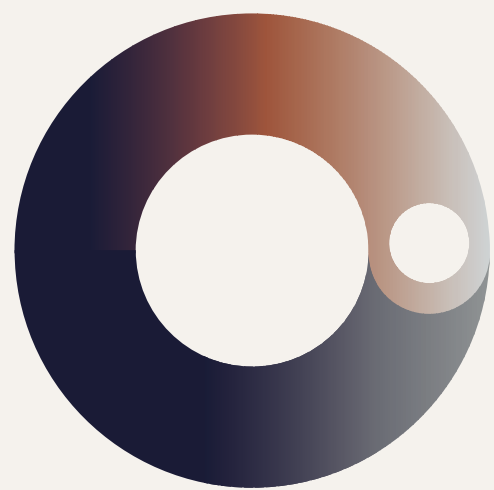




World Procurement Summit • 2026

El Eje Estratégico Del Suministro Global

8 horas presenciales

Ciudad: Bogotá
Fecha: 7 de mayo, 2026

Lugar:
Bogotá Marriott
Av. El Dorado #69 B-53



Introducción

En un entorno global marcado por la volatilidad, la disrupción de las cadenas de suministro y la presión constante por generar eficiencias, el área de compras dejó de ser operativa para convertirse en el orquestador de valor que conecta y alinea el mercado con el negocio.

El World Procurement Summit 2026 nace como un espacio de alto nivel diseñado para líderes de abastecimiento, compras y supply chain que entienden que hoy competir no es solo negociar mejor, sino pensar distinto, colaborar, anticiparse y liderar con visión.

Durante este encuentro, referentes internacionales con amplia trayectoria ejecutiva y académica compartirán modelos probados, casos reales y herramientas estratégicas para afrontar los grandes retos actuales: nearshoring, sostenibilidad, liderazgo directivo, transformación del rol del comprador, planificación colaborativa y creación de valor en red.

Más que un evento, el World Procurement Summit 2026 es una experiencia de actualización estratégica, pensada para quienes hoy día enfrentan nuevos retos, toman decisiones, influyen en el negocio y buscan elevar el impacto de compras dentro de sus organizaciones.

Aquí se toman decisiones que transforman compras.

Asegura tu lugar.

Objetivo General

Fortalecer la visión estratégica de los líderes de compras y abastecimiento en América Latina, mediante una actualización rigurosa en tendencias globales, casos reales y herramientas aplicadas que les permitan tomar decisiones con contexto, generar valor sostenible, fortalecer la resiliencia de sus cadenas de abastecimiento y posicionar a compras como una arquitectura clave de competitividad y crecimiento empresarial.

Público Objetivo

Dirigido a directivos, gerentes, jefes de compras y contratación, compradores y profesionales con experiencia en compras, abastecimiento, logística, auditores, analistas, técnicos, asesores, consultores e interventores en funciones asociadas a la selección de contratistas o al seguimiento y control de su desempeño y a los sectores empresariales de América Latina que buscan elevar su impacto estratégico y fortalecer sus capacidades de liderazgo.

Competencias Clave

para Impactar

1. Pensamiento estratégico en compras / abastecimiento:

Capacidad para conectar la función de compras / abastecimiento con la estrategia corporativa, priorizando la creación de valor, la competitividad y la sostenibilidad.

2. Valor gerencial:

Capacidad para traducir las decisiones de compras / abastecimiento en impacto para el negocio, articulando criterios financieros, operativos, riesgo y de HSE.

3. Toma de decisiones basada en contexto y riesgo:

Habilidad para interpretar entornos complejos, anticipar escenarios, gestionar riesgos y decidir con criterio en situaciones de alta incertidumbre.

4. Liderazgo y gestión del talento humano en compras / abastecimiento:

Desarrollo de liderazgo ejecutivo para dirigir equipos multidisciplinarios, influir en la organización y consolidar el talento humano de abastecimiento como socio estratégico.

5. Gestión estratégica de contratistas y proveedores:

Capacidad para construir relaciones colaborativas, evaluar desempeño, negociar con inteligencia y desarrollar ecosistemas de prestación de servicios y suministro de bienes por parte de contratistas y proveedores alineados con el negocio.

6. Negociación avanzada y creación de valor:

Dominio de enfoques que trascienden el precio, integrando innovación, eficiencia, sostenibilidad y relacionamiento de largo plazo.

7. Visión global y «Nearshoring»:

Comprensión de tendencias globales, regionalización y oportunidades de «Nearshoring», evaluando su impacto en costos, riesgos y competitividad.

8. Abastecimiento sostenible y enfoque ESG:

Habilidad para integrar criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo en las decisiones de compras y abastecimiento.

9. Innovación y transformación de compras y abastecimiento:

Capacidad para adoptar modelos digitales, prácticas colaborativas y enfoques modernos que eleven el impacto estratégico de la función de abastecimiento.

10. Comunicación e influencia organizacional:

Competencia para comunicar decisiones, negociar internamente y generar alineación con jurídica, finanzas, operaciones, comercial y alta dirección.

11. Planeación colaborativa y trabajo en red:

Habilidad para diseñar estrategias conjuntas con contratistas y proveedores, otros grupos de interés, y áreas internas, impulsando eficiencia, resiliencia y crecimiento compartido.

Visión Estratégica: El Ciclo de Conferencias

Explore un programa curado por referentes internacionales para transformar su gestión de abastecimiento. Domine modelos dinámicos y planificación colaborativa que liberan capital de trabajo y mitigan riesgos. Integre la sostenibilidad y la IA como motores de rentabilidad y cumplimiento de clase mundial. Una hoja de ruta práctica para liderar en entornos de alta complejidad geopolítica.

Conferencia

Integración Productiva de Abastecimiento «IPA» para la transformación de la gestión de proveedores: De la competencia fragmentada a la colaboración regional articulada

El Nearshoring ha reconfigurado las cadenas globales, pero **¿qué sucede cuando aplicamos esa lógica de cercanía al interior de nuestras regiones?** La Integración Productiva de Abastecimiento «IPA» es una propuesta disruptiva que transforma la gestión de proveedores, pasando de la competencia fragmentada a la colaboración regional articulada.

Con esta charla, los profesionales de compras y contratación aprenderán a diseñar una nueva estrategia de abastecimiento con impacto socioeconómico sostenible y comprenderán cómo la IPA minimiza riesgos logísticos, reduce costos indirectos y convierte a los ecosistemas locales «proveedores y contratistas» en aliados estratégicos y co-innovadores.



Iván Pinzón Amaya

Consejero, escritor, docente y ejecutivo en abastecimiento estratégico y sostenibilidad con una trayectoria de más de 40 años, incluyendo roles clave en compañías como El Cerrejón, BP Exploration Company y GEB. MBA de la American National University y reconocido docente de la Universidad de Los Andes.

Su liderazgo ha sido distinguido con el Premio Diódoro Sánchez 2023 de la Sociedad Colombiana de Ingenieros por el libro **«Abastecimiento y sostenibilidad: sinergia ineludible»**.

Conferencia

Compras como el líder de la sostenibilidad de su empresa

Aprenda cómo ajustar los procesos de especificaciones, evaluación, selección, desempeño y reconocimiento del área de compras para impulsar los temas de sostenibilidad con nuestros proveedores y contribuir significativamente en el logro de las metas ESG de su empresa.

Conferencia

Modelos dinámicos de compras para ambientes cambiantes y complejos

Implementar modelos de compra estáticos que no reconocen y se adaptan rápidamente a los cambios relevantes en medio de un entorno de abastecimiento volátil e incierto, es un suicidio. Si hacemos eso, no deberíamos preguntarnos por qué terminamos con millones en excesos de capital de trabajo en inventarios mientras tenemos faltantes, urgencias y sobrecostos en otros materiales e insumos.

Domine modelos dinámicos de compras para optimizar millones en capital de trabajo y alcanzar un cumplimiento de clase mundial.



Jesús Campos

Facilitador y conferencista internacional en temas de compras. Experto en temas de suministro con publicaciones y participaciones relevantes en redes sociales y medios impresos, certificado internacionalmente como CPIM, CIRM, C.P.M, PMP, CQIA, CEI, CSCP, CPSM, CPF, PLS, CS&OP, CLTD, CA-AM, CPCMP, MCIPS y CTSC.



Alfonso Navarro

Referente latino en adaptabilidad empresarial, estrategia corporativa y abastecimiento. Ha transformado la estrategia y las operaciones de decenas de reconocidas empresas y como docente de reconocidas universidades, Master Instructor y Speaker Internacional ha capacitado a más de 5000 profesionales en 10 países. Su enfoque genera velocidad, rentabilidad y liberación de capital de trabajo. MBA del TEC de Monterrey. Ex Country Manager de Goldratt Consulting, CEO de firmas de consultoría como K2 y MIDAS y afiliado top mundial del Demand Driven Institute.

Conferencia

Abastecimiento estratégico en red: Planificación colaborativa para navegar la incertidumbre latinoamericana

En entornos marcados por volatilidad, urgencia y fragmentación, planificar compras en Latinoamérica puede sentirse como armar un rompecabezas sin saber cuántas piezas faltan. Esta conferencia propone un cambio de enfoque: pasar de la planificación aislada a una práctica colaborativa extendida, que incluye no solo a demanda y operaciones, sino también a los proveedores como aliados estratégicos.

A través de metáforas visuales, herramientas prácticas y ejemplos aplicados, exploraremos cómo diseñar redes de abastecimiento que piensen juntas, anticipen riesgos y generen valor compartido. Porque en tiempos de incertidumbre, la resiliencia no se improvisa: **se co-crea.**

¿Por qué asistir?

Porque planificar solo ya no alcanza:

Necesitas aliados internos y externos que piensen contigo.

Porque esta conferencia te dará herramientas visuales para facilitar decisiones compartidas y anticipar riesgos con inteligencia colectiva.

Porque dignificar el rol del comprador es también dignificar el trabajo del proveedor. Porque transformar la planificación en una práctica colaborativa es el primer paso hacia una cultura de abastecimiento más humana, estratégica y resiliente.



Marcelo Antezana

Experto en implementar modelos colaborativos como IBP, optimización cadenas de suministro con herramientas de tecnología, y procesos de colaboración con proveedores, con 18 años de experiencia liderando procesos de planificación estratégica, supply chain y mejora continua en empresas como Nestlé, Terbol y Delizia.

Su enfoque combina análisis técnico con empatía operativa y visualización estratégica, y cree en dignificar el rol del comprador, en diseñar redes resilientes que piensen juntas, y en transformar la planificación en una práctica humana, conectada y poderosa.

Conferencia

Competencias directivas y marca personal para desarrollarse como ejecutivos internacionales del procurement

Alguna vez te has preguntado:

- ¿Cuáles son las competencias y conocimientos que debe desarrollar el ejecutivo de compras?
- ¿Cuál es el plan de carrera del ejecutivo de compras?
- ¿Cómo potenciar nuestra marca personal?
- ¿Qué perfil de profesionales y ejecutivos de compras buscan las corporaciones?

No te pierdas esta charla, construye tu marca personal y potencia tu carrera dentro del mundo de las compras.

Conferencia

Negociación para compradores en entornos complejos

En esta conferencia podrá aprender a enfrentar desequilibrios de poder, interrupciones logísticas y shocks geopolíticos, desde el poder de negociación y con métodos como BATNA, ZOPA y Kraljic aplicados a las decisiones, y conocerá como traducir el riesgo en contratos, cláusulas de indexación arancelaria, desvíos logísticos con topes, pausa y reapertura por fallas de mercado y tácticas de negociación.

Aprenderá a convertir la incertidumbre en una ventaja técnica para proteger costo total, servicio y continuidad, elevando su posición negociadora basándola en datos verificables en cada concesión.



Richard Zamora

24 años como ejecutivo senior de Logística en empresas como ALICORP S.A.A., SMASAC Maquilador profesional, GRANO DE ORO, PLATANITOS BOUTIQUE. Docente y conferencista internacional con más 100.000 seguidores en redes sociales.

MBA, Master en Gestión de Operaciones Logísticas y Master en Inteligencia Artificial y Data Science. Director de proyectos en MATRIX Inventarios, CEO de MATRIX Educación Business School y Director Académico para Latam en la Escuela de Negocios del FORO DE LOGISTICA (España).



Anwar Tapias Lakatt

Experto formador en Compras y Negociación para empresas en Latam. Reconocido a nivel mundial en el top en español según Favikon en creación de contenido sobre Procurement, con 20 años de experiencia en Compras en sectores como minería, oil & gas, retail, y alimentos y bebidas, y fundador de Procurement Pro, una empresa y comunidad dedicada a la consultoría, formación y mentoría en Procurement.

5 Razones para no perderse este Summit



01 Porque compras / abastecimiento hoy define la competitividad del negocio:

El Summit ofrece visión estratégica, criterios aplicados y herramientas que permiten consolidar las compras y abastecimiento como un eje clave en la toma de decisiones.

02 Porque aborda los retos reales del contexto actual:

Nearshoring, disrupciones, sostenibilidad, presión por costos y riesgo global se analizan con casos reales, experiencias ejecutivas y enfoques prácticos.

03 Porque conecta con expertos de trayectoria comprobada:

Líderes internacionales compartirán modelos, aprendizajes y decisiones que ya transformaron organizaciones de referencia.

04 Porque desarrolla competencias críticas para el liderazgo en abastecimiento:

Desde negociación avanzada y gestión de contratistas y proveedores hasta liderazgo y toma de decisiones en entornos complejos, el Summit eleva el nivel profesional de los asistentes.

05 Porque es un espacio único de «Networking» estratégico:

Un punto de encuentro para construir relaciones de valor, generar alianzas y compartir experiencias con líderes de abastecimiento, compras y operaciones.

El futuro de las compras y el abastecimiento se está definiendo hoy.
¡Sé parte es una decisión estratégica!

Fechas y lugares:

Ciudad: Bogotá
Fecha: 7 de mayo, 2026

Lugar:
Bogotá Marriott
Av. El Dorado
#69 B-53

Duración:
8 horas
Presenciales

Inscripciones / Planes y precios por participante

Plan Individual

Precio Real

\$1'900.000

Precios para inscripciones con pago anticipado:

Preventa / Hasta:
28 de Febrero

\$1'500.000 +IVA

Plan 2 Participantes

Precio Real

\$1'600.000

Precios para inscripciones con pago anticipado:

Preventa / Hasta:
28 de Febrero

\$1'300.000 +IVA

Plan 3 o 4 Participantes

Precio Real

\$1'500.000

Precios para inscripciones con pago anticipado:

Preventa / Hasta:
28 de Febrero

\$1'240.000 +IVA

Plan 5 o + Participantes

Precio Real

\$1'400.000

Precios para inscripciones con pago anticipado:

Preventa / Hasta:
28 de Febrero

\$1'070.000 +IVA

¿Qué incluye?

- Material de Apoyo
- Coffee am
- Almuerzo
- Certificado de asistencia

Condiciones:

CONDICIONES AMÉRICA EMPRESARIAL (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda: Así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del evento relacionado en la factura de compra, a otra (s) persona (s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

Sponsor:





World
Procurement
Summit • 2026

El Eje Estratégico Del Suministro Global

**América.
Empresarial**
Conocimiento que genera valor

Somos líderes en América Latina en programas de Capacitación y profesionalización para la Media y Alta Gerencia. Presentando las últimas tendencias del Management a nivel mundial. Desarrollamos y presentamos las mejores prácticas del mundo y las habilidades que los empresarios y compañías de la región necesitan para ser más proactivos, estratégicos, innovadores, emprendedores, resistentes y resilientes, compartiendo conocimiento que genera valor.



americaempresarial.com



contacto@americaempresarial.com



[\(+57\) 320 202 9305](tel:+573202029305)



[americaempresarialco](#)