

# Curso de Experto en Compras

2022/2023

Acceso a Titulación de Experto Universitario



# Curso de Experto en Compras

En modalidad On-line: del 3 de octubre de 2022 al 1 de junio de 2023

En Madrid: del 5 de octubre de 2022 al 24 de mayo de 2023

En Barcelona: del 13 de octubre de 2022 al 31 de mayo de 2023

## Una carrera en Compras, paso a paso:

La **AERCE Business School** facilita una capacitación completa e integral a lo largo de toda la carrera profesional del Comprador.

La formación más completa de la Escuela está concebida en tres ciclos complementarios, que conforman un programa integral equivalente a un Master universitario. Se contemplan tres niveles de formación: **Curso de Experto en Compras**, **Curso de Gestión Avanzada de Compras** y **Curso de Dirección de Compras**, que se complementan para dotar al profesional paulatinamente de herramientas para un desempeño de 360° en su día a día. **Al mismo tiempo, los tres programas se pueden seguir independientemente, en función de la formación previa y experiencia del Comprador.**



## Presentación:

En el **Curso de Experto en Compras** incluimos un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Engloba la formación necesaria para asegurar el **conocimiento de la función de Compras en cuanto a procesos de Compras, gestión de proveedores, gestión de contratos y la unidad de Compras en la empresa.** Su dominio es imprescindible para que las personas recién incorporadas a esta trascendental área, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

## Objetivos:

- Dotar al profesional de herramientas técnicas que faciliten sus decisiones del día a día.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Definir las relaciones con los proveedores.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las compras.
- Negociar la mejora continua de las prestaciones de los proveedores.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.

## A quién va dirigido:

- Responsables de Compras y Aprovisionamientos.
- Técnicos compradores y aprovisionamientos.
- Agentes de Compras y aprovisionamientos.
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos.



## Metodología:

La **metodología de formación** propuesta por AERCE permite **alinear el aprendizaje al entorno de trabajo** y el **intercambio de experiencias y conocimiento**. Combina una evaluación continua, el desarrollo actividades a lo largo del curso y la presentación por parte de los alumnos de un proyecto final, para verificar su capacidad para la implantación de cualquiera de las técnicas o herramientas utilizadas.

En **modalidad On-line**: El curso se realiza con una metodología totalmente on-line a través del **campus virtual** de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada. **Los profesores del Curso ofrecen una orientación, guía y apoyo constante** para facilitar la transmisión de información a los alumnos, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.

Adicionalmente para cada uno de los 8 módulos del curso se realizan dos sesiones en modalidad telepresencial, en las fechas indicadas, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



**Estudia cuando quieras y donde quieras**



**Soporte docente constante y personalizado**



**Evaluación continua, actividades y trabajos a lo largo del curso**



**Puesta en común, profundizando en lo aprendido**

# Programa

## MÓDULO 1

### LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

**Online:** 3 a 30 octubre 2022

**Sesión webinar:** 4 y 28 octubre 2022

**Barcelona:** 13, 14 y 25 octubre 2022

**Madrid:** 5, 6 y 21 octubre 2022

- Función, Proceso y Departamento
- Influencia del entorno en la función de compras
- Tipos de compra
- Evolución de la función de compras y Aprovisionamiento
- Objetivos de la Función de Compras y Aprovisionamiento
- Estructura en Compras y Aprovisionamiento
- La ética en las compras

## MÓDULO 2

### DEFINICIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA COMPRA

**Online:** 31 de octubre a 27 noviembre 2022

**Sesión webinar:** 2 y 24 noviembre 2022

**Barcelona:** 10, 11 y 23 noviembre 2022

**Madrid:** 3, 4 y 17 noviembre 2022

- Especificaciones de los elementos a comprar
- Forma, propósito y objetivo
- Diseño y desarrollo de productos
- Contenido de las especificaciones
- Clasificación y codificación
- Necesidad y niveles de planificación de las compras
- Planificación a largo plazo
- Presupuesto anual
- Técnicas de previsión
- Sistemas de planificación

## MÓDULO 3

### IDENTIFICACIÓN, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

**Online:** 28 noviembre a 23 diciembre 2022

**Sesión webinar:** 29 noviembre y 22 diciembre 2022

**Barcelona:** 15, 16 y 21 diciembre 2022

**Madrid:** 30 noviembre, 1 y 20 diciembre 2022

- Búsqueda y selección de proveedores
- Evaluación y preselección de proveedores
- El precio de venta
- Precios de compra y costes.
- Curvas de experiencia (de aprendizaje)
- Petición de ofertas.
- Evaluación y selección de ofertas

## MÓDULO 4

### ROLES Y RELACIONES DEL PROCESO DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

**Online:** 9 enero a 5 febrero 2023

**Sesión webinar:** 10 enero y 2 febrero 2023

**Barcelona:** 18, 19 enero y 1 febrero 2023

**Madrid:** 11, 12 y 25 enero 2023

- Introducción a la gestión de las relaciones en compras
- Análisis y gestión de los actores en las relaciones de compras
- Mecanismos de relación
- Medios para gestionar las relaciones
- Las relaciones internas con otras funciones de la Organización
- Escenarios de Interacción Internos
- Gestión de las relaciones externas con proveedores
- Escenarios de interacción de relación externa con proveedores
- Control y seguimiento de la gestión de relaciones de Compras



## MÓDULO 5

### PROCESOS, TIPOS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA PROFESIONALES DE COMPRAS

**Online:** 6 febrero a 5 marzo 2023

**Sesión webinar:** 7 febrero y 2 marzo 2023

**Barcelona:** 15, 16 febrero y 1 marzo 2023

**Madrid:** 8, 9 y 22 febrero 2023

- Fases del proceso negociador en Compras y cómo abordarlas
- Tipos de negociación
- Tácticas de negociación efectivas en Compras
- Negociación por medios electrónicos
- Diferencias culturales en la negociación internacional

## MÓDULO 6

### MARCO LEGAL DE LOS CONTRATOS DE COMPRAS

**Online:** 6 marzo a 2 abril 2023

**Sesión webinar:** 7 y 30 marzo 2023

**Barcelona:** 15, 16 y 29 marzo 2023

**Madrid:** 8, 9 y 22 marzo 2023

#### Derecho mercantil

- El contrato de compraventa
- Pagos y morosidad
- Garantías de cumplimiento
- Responsabilidad por daños causados por productos defectuosos
- Contratos de alquiler

#### Derecho laboral

- Contrata de obras y servicios
- Responsabilidad solidaria laboral
- Responsabilidad subsidiaria de Seguridad Social
- Prevención de riesgos laborales

#### Derecho fiscal

- Responsabilidades fiscales en la subcontratación
- Repercusiones fiscales de las compras

## MÓDULO 7

### GESTIÓN DE ALMACENES, STOCKS Y LOGÍSTICA

**Online:** 3 abril a 7 mayo 2023

**Sesión webinar:** 4 abril y a 4 mayo 2023

**Barcelona:** 19, 20 abril y 4 mayo 2023

**Madrid:** 5, 6 y 26 abril 2023

- Objetivos y funciones de los stocks
- Costes de los stocks
- Sistemas de recopio y cálculo de stocks
- Sistemas para minimizar la inversión en stocks
- Almacenes
- Recepción y almacenamiento
- Custodia y entrega
- Coste y fiabilidad del almacenamiento
- Gestión de sobrantes, chatarras y obsoletos
- Indicadores de gestión (KPI)
- Gestión medioambiental
- Gestión de la logística de entrada y distributiva

## MÓDULO 8

### PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE COMPRAS

**Online:** 8 mayo a 4 junio 2023

**Sesión webinar:** 9 mayo y 1 junio 2023

**Barcelona:** 17, 18 y 31 mayo 2023

**Madrid:** 10, 11 y 24 mayo 2023

- Sesión práctica para consolidar los conocimientos adquiridos.

# Profesorado

## Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, y es Director Académico de AERCE.

## Miguel Benítez Fernández

Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Tiene experiencia en Compras, Aprovisionamiento y Planificación en sectores como el metalúrgico, químico, farmacéutico y alimentario. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckit, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico.

## Fernando Bretón Lesmes

Licenciado en Derecho CEU, MBA por el Instituto de Empresa cuenta con numerosos cursos de especialización en Logística, Compras y Management. Posee una extensa trayectoria profesional en grandes multinacionales de distribución comercial (Continente, Carrefour, Makro) y una dilatada experiencia docente tanto en centros educativos como en instituciones universitarias.

## Albert Blasco Serrat

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Actualmente Jefe de Contratación y Gestión de la Energía en Transports Metropolitans de Barcelona. Miembro del Consejo Consultivo de Electricidad de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia.

## Guillem Gibert González

Ingeniero Industrial, Executive MBA por ESADE, Experto en Dirección de Compras por AERCE, Especialista en Supply Chain Management por la UOC. En la actualidad, es Jefe de Organización y Proyectos de Compras en Serunion. Cuenta una amplia experiencia en la consultoría de negocio y tecnológica para las áreas de Compras y Supply Chain.

## Pedro Marín Abasolo

Diplomado en Empresariales, MBA, Certificado en Lean Management, Six Sigma y Auditoría de Calidad. Ha sido director de compras y calidad en Siemens y Continental. Ha creado y liderado el programa corporativo de Continental para la excelencia de proveedores basado en el modelo de lean management "Toyota Extended Enterprise". Desde el 2021 lidera proyectos de transformación hacia la excelencia en costes indirectos de compras y operaciones en las plantas europeas de la multinacional danesa Danfoss.

## Pablo Montoro Bernard

Director de Compras con experiencia internacional (en particular en Europa y América Latina) transformando los procesos y las estructuras de compras de empresas multinacionales. Especialista en compras indirectas y en la externalización de las compras. Anteriormente trabajó de consultor de estrategia de negocio.

### **Arturo Díaz Marcos**

Ingeniero Superior Industrial. En la actualidad, Director general de NEFAB. Ha trabajado como Director de Cadena de Suministro en el Grupo Empresarial ENCE, asumiendo anteriormente estas funciones en el grupo Siemens, cargo que simultaneó con su participación en el Global Procurement Board y Global Supply Chain Board de Siemens AG. Inició su andadura profesional en Ericsson, como responsable de las funciones de planificación, programación de la producción, gestión de stocks, compras, dirección de Materiales y de Suministro y Distribución de Ericsson..

### **Cristian Lienas Grande**

Ingeniero Industrial, MBA por Esade, ha liderado equipos de Compras a nivel estratégico y operacional a lo largo de 20 años, en los sectores químico, farmacéutico y de consultoría de negocio, en entornos multinacionales. Ha gestionado categorías, directamente o a través de sus equipos, con metodologías avanzadas de Gestión de Categorías, con impacto directo de savings en la cuenta de resultados, innovación aplicada, gestión del riesgo y partenariado con proveedores a largo plazo.

### **Jesús Velasco Mora**

Profesional con más de 15 años de trayectoria profesional en el Área de Formación, de los cuales los últimos 10 años ha sido como profesor universitario. Sólida experiencia profesional desarrollada en los últimos 20 años en diferentes sectores profesionales, donde ha ostentado diversos puestos de responsabilidad. Formación complementaria en Administración y Dirección de Empresas, así como en Dirección de Compras.

### **Juan Manuel Venegas Valladares**

Profesional con más de 20 años de experiencia, bien en despachos de abogados o como responsable de servicios jurídicos en compañías y corporaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, en equipos amplios o reducidos, y en diferentes industrias (telecomunicaciones, finanzas, wholesale, retail, servicios, etc.), orientado a la prestación de asesoramiento legal y/o regulatorio con visión estratégica y de negocio. Actualmente es Dirección legal en GRUPO SERVIFORM, compañía líder en servicios informáticos y tecnológicos a empresas.



# Dicen de nosotros...

“El curso de Experto de Compras tiene los contenidos muy bien estructurados, impartido por grandes profesionales. Me han abierto un nuevo mundo, conociendo la función de Compras desde una visión global. Totalmente recomendable.

Xuehuai Zhu”

“Merece la pena hacer el Curso de Experto en Compras, se aprende mucho, y los profesores que me lo han impartido son verdaderamente muy buenos, como muchos conocimientos y se entregan al alumnado.

María del Carmen Cotarelo Méndez”

“Curso muy recomendable con excelente contenido teórico y práctico con una herramienta muy útil para realizar el seguimiento del curso. Además muy enriquecedor los comentarios y observaciones de los profesores que son profesionales en su materia.

Gonzalo Antoñanzas Calonge”



## TÍTULO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Experto Universitario en Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**. El Curso de Experto en Compras tiene **20 ECTS (European Credit Transfer System)**.

La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o titulación equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas.

Los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en el 20% del importe de la matrícula del Curso.

Para los alumnos que realicen el curso en modalidad presencial, que quieran obtener la titulación de Experto Universitario hay un complemento en formato on-line a realizar en el campus virtual a lo largo del curso. Se planteará asimismo la realización de un proyecto a lo largo del mismo por parte de los alumnos, bajo la coordinación y supervisión del Director de Curso.

## CERTIFICADO DE ASISTENCIA Y DIPLOMA

Los participantes que asistan como mínimo al 80% del total de horas lectivas, recibirán un Certificado AERCE que acredita su asistencia al Curso. Los participantes que lo deseen pueden realizar un examen al finalizar el Curso para obtener el Diploma AERCE en el Curso de Experto en Compras.

## HORARIO (SESIONES WEBINAR)

En modalidad On-line, se realiza en cada módulo dos webinar en directo. La primera de 16 a 17 h. y la segunda de 15 a 18 horas, los días indicados.

## HORARIO (SESIONES PRESENCIALES)

BARCELONA Y MADRID

En las fechas indicadas de 09:30h a 14:30h

## LUGAR:

### Sesiones On-line

Campus virtual AERCE

### Sesiones Barcelona

Aula AERCE, C/ Aribau 112, 2º 1ª - 08036 Barcelona

### Sesiones Madrid

Aula AERCE, La Salle IGS, C/ La Salle,10 - 28023 Madrid

## INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Teléfono: 934 532 580

Email: [formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)

A través de la web: [www.aerce.org](http://www.aerce.org)

## PRECIO:

**CURSO COMPLETO:** 5.500 € + IVA

**MÓDULOS SUELTOS:** 950 € + IVA

- Se admite la inscripción por módulos independientes (en los módulos 1 a 7 del Curso)

### DESCUENTOS PARA ASOCIADOS DE AERCE:

- Asociados personales en situación de desempleo: Beca del 35%.
- Asociados personales en activo y empresas PYME que facturan menos de 15M€: Beca del 25% para asociados del plan vigente de cuotas (15% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas PYME que facturan entre 15M€ y 50M€: Beca del 15% para asociados del plan vigente de cuotas (10% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas que facturan más de 50M€: Beca del 10% para asociados del plan vigente de cuotas (5% para asociados del plan anterior).

### DESCUENTOS POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

- Se aplicará un descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

**BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA.**  
AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN



(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)

\*Se admite la inscripción por módulos independientes.

**CANCELACIÓN:** Para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa.

AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.



---

**MADRID**

Paseo de la Castellana nº 121. 7ºD  
28046 Madrid  
Teléfono: 91 476 01 44

**BARCELONA**

Calle Aribau nº 112. 2º, 1ª  
08036 Barcelona  
Teléfono: 93 453 25 80

---

[formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)  
[www.aerce.org](http://www.aerce.org)