



CURSO DE Experto en Compras

2026/2027

ACCESO A TITULACIÓN DE
EXPERTO UNIVERSITARIO



CURSO DE Experto en Compras

En modalidad Online: del 5 de octubre de 2026 al 6 de junio de 2027.
En modalidad presencial, Madrid: del 27 de octubre de 2026 al 6 de mayo de 2027

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.

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.

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.

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 directo, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



**ESTUDIA CUÁNDO
Y DÓNDE 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: 5 de octubre a 1 de noviembre 2026

Sesión Webinars: 5 y 29 octubre 2026

Madrid: 27 y 28 octubre 2026

- 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
- Introducción a la Inteligencia Artificial en el proceso de Compras

MÓDULO 2

DEFINICIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA COMPRA

Online: del 2 al 29 noviembre 2026

Sesión Webinars: 3 y 26 de noviembre 2026

Madrid: 25 y 26 noviembre 2026

- Tipos de requerimientos y naturaleza de lo que se compra
- El Coste Total de Propiedad y los riesgos de la especificación
- El diseño como palanca estratégica
- Calidad, métodos de descripción y el papel de los prescriptores
- Codificación, estandarización y análisis de valor
- Segmentación de la demanda y el efecto Bullwhip
- Por qué planificar en compras
- Planificación estratégica de compras y gestión del riesgo
- Presupuesto anual de compras y seguimiento de ahorros
- Técnicas de previsión de la demanda
- Filosofías y sistemas de gestión del aprovisionamiento (MRP/JIT/DBR)

MÓDULO 3

IDENTIFICACIÓN, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Online: de 30 de noviembre al 22 de diciembre de 2026

Sesión Webinars: 1 y 22 diciembre 2026

Madrid: 2 y 3 diciembre 2026

- 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: 11 enero a 7 febrero 2027

Sesión Webinars: 12 enero y 4 febrero 2027

Madrid: 26 y 27 enero 2027

- 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: 8 de febrero al 7 de marzo 2027

Sesión Webinars: 9 febrero y 4 marzo 2027

Madrid: 16 y 17 febrero 2027

- 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: 8 de marzo a 4 de abril 2027

Sesión Webinars: 9 y 30 marzo 2027

Madrid: 10 y 11 marzo 2027

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: 5 de abril a 9 de mayo 2027

Sesión Webinars: 6 abril y 6 mayo de 2027

Madrid: 21 y 22 abril 2026

- 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: 10 de mayo a 7 de junio 2027

Sesión Webinars: 11 mayo y 6 junio 2027

Madrid: 25 y 26 mayo 2027

- 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.

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.

OLGA CATENA MARIANO

Consultora y docente en compras con más de 25 años de experiencia, especializada en transformar el procurement en un motor estratégico de valor. Acompaña a organizaciones en la profesionalización de compras, impulsando eficiencia, control y sostenibilidad. Forma equipos con visión estratégica, capaces de impactar directamente en la rentabilidad del negocio.

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.

ANGÉLICA TORRES

Profesional con más de 25 años de experiencia en áreas como control de gestión, contabilidad y fiscalidad y, desde 2015, ha trabajado en diferentes áreas de compras. Desde el año 2020 ha realizado como freelance consultorías y auditorías de las normas UNE 15896 e ISO 20400 en sectores de oil&gas, energías renovables, alimentación y bebidas, banca, agricultura, etc. Licenciada en administración y dirección de empresas, experta en dirección de compras y en las normas UNE 15896 e ISO 20400. Además de ayudar a las empresas a certificarse, impulsa proyectos de excelencia en compras y es autora del libro '7 claves para comprender el mundo de compras'.

ANNA TRUNAS JOSA

Licenciada en Química y máster Management International Purchasing (MIP) en el IQS. Profesional con 15 años de experiencia en Compras. Comenzó su carrera en empresas FMCG como Damm y Danone como Global Category Manager. Posteriormente, continuó como responsable del departamento de compras en Roche Diagnostics y más adelante, desempeñó el rol de Directora de Procurement Excellence en la farmacéutica Grífols. Actualmente es una profesional independiente que realiza Interim Management y Proyectos de Digitalización y Transformación de Compras.

ERIC MASS

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. Empezó su carrera en multinacionales como IBM y Alstom Transporte alternando puestos de ingeniería, de compras y de consultor. Ha sido Director de la División de Operaciones y Compras en Ayming. Ahora se dedica a transformar las funciones de Compras como Interim Manager (sectores alimentación, restauración, industria y servicios). Desde hace 17 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos, como en empresas.

JOSÉ FRANCISCO GARRIDO

Vicepresidente de AERCE-Madrid, Presidente del Grupo de Trabajo creado en Bruselas (CEN) para la creación del documento normativo CWA 15896 y Presidente del Grupo de Trabajo de AENOR para la creación de la Norma UNE 15896. Ha liderado en AENOR el grupo de trabajo para la UNE 20400, trasposición al castellano de la ISO de Compras sostenibles, y nombrado “experto nacional” y “representante estatal” en el Grupo de trabajo del Comité ISO para la creación de la nueva Norma Europea (EN) de Compras Públicas.

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



Horarios:

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.

En modalidad presencial en Madrid, los días indicados de 09.30 a 13.30 y de 15.00 a 18.00 horas.

Ubicación:

Sesiones On-line

Campus virtual AERCE

Sesiones Madrid

Aula AERCE, Escuela de Posgrado La Salle, C/ La Salle, 10 28023 Madrid

Precio:

CURSO COMPLETO: **5.775 €** + IVA

MÓDULOS SUELTOS: **950 €** + IVA

Se admite la inscripción por módulos independientes (en los módulos del 1 al 7).

DESCUENTOS PARA ASOCIADOS DE AERCE:

- Descuentos del 20% para profesionales y empresas asociadas a AERCE.
(Nota: Aplicable únicamente para asociados del plan vigente de cuotas, que corresponde a altas y actualizaciones de cuota posteriores a 1-1-2017)

DESCUENTO DE UN 10% PARA LAS SEGUNDAS Y SUCESIVAS INSCRIPCIONES

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 CONTÍNUA.
AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN.**

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.

Título de Experto Universitario en Compras

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título de Experto Universitario en Compras, expedido El Centro Superior de La Salle. El programa Experto Universitario en Compras tiene una carga académica de 20 ECTS (European Credit Transfer System) y está certificado por el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle. Para acceder directamente al programa, es necesario contar con una titulación superior (Diplomatura, Licenciatura o Grado). En caso de no cumplir este requisito, La Salle podrá admitir y dar la posibilidad de obtener la titulación del programa, a candidatos que acrediten su capacitación a través de su experiencia profesional, formación académica o cualificación científica.

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.

*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 121 7ºD, 28046, Madrid
914760144
admmad@aerce.org

BARCELONA

Calle Aribau 112, 2º, puerta 1º, 08036, Barcelona
934532580
info@aerce.org

formacion@aerce.org
aerce.org