



# CURSO DE Dirección de Compras

2025/2026



# CURSO DE Dirección de Compras

En modalidad Online, del 27 octubre 2025 al 14 junio 2026  
En modalidad presencial, Madrid: del 3 de noviembre 2025 al 26 de mayo 2026

## 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:

Los nuevos tiempos, tendencias, globalización y exigencias de aporte de valor a la empresa exigen nuevas habilidades y conocimientos a los Directivos de Compras.

Este curso totalmente renovado ofrece a la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras y su alineamiento con otras direcciones.

Se verán temas como el Lean aplicado a las Compras, Dirección y liderazgo en la función de Compras, Category Management, Gestión de las Relaciones con los Proveedores o la Estrategia en Compras, entre otros.

## A quién va dirigido:

- Directores y Jefes de Compras y Aprovisionamientos, Category Managers. También es recomendable para aquellos profesionales Responsables de Compras, con experiencia y que hayan realizado los dos cursos trocales de iniciación (experto) y Gestión Avanzada de Compras de AERCE.
- Asimismo, este Curso es recomendable para Directores Económicos y Financieros, Directores de Logística, Directores de Producción y Jefes de Gestión de Materiales y Logística que tengan responsabilidades en el área de Compras y Aprovisionamientos.

## Objetivos:

- Conocer cómo gestionar los proyectos lean en Compras.
- Entender muy bien la diferencia entre un líder y un gestor.
- Dirigir los procesos de gestión del cambio.
- Entender la importancia de la estrategia y cultura corporativa.
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
- Entender cómo pasamos de trabajar los materiales por naturaleza del producto a Gestionar Categorías (CatMan) en base a su mercado e impacto en la empresa.
- Conocer cómo desarrollar las relaciones con los proveedores (SRM) para obtener ventaja competitiva.
- Entender las implicaciones financieras de la gestión de Compras en la rentabilidad de la Empresa.
- Cómo realizar y gestionar el performance y la auditoria de Compras.

## 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 realiza 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

### GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

Online: 27 octubre a 23 noviembre 2025

Sesión webinar: 27 octubre y 20 noviembre 2025

Madrid: 3, 4, 17 y 18 noviembre 2025

#### OBJETIVOS:

Capacitar a los profesionales de Compras a elaborar un plan estratégico y a cómo gestionar las relaciones con los socios internos y la estrategia con los proveedores para aportar ventaja competitiva.

- Estrategia empresarial.
- Cultura empresarial, estructura organizacional y poder.
- Naturaleza de la cadena de suministro.
- Estrategia de Compras y Aprovisionamiento.
- Marketing de Compras.

## MÓDULO 2

### GESTIÓN FINANCIERA DE LA DIRECCIÓN DE COMPRAS

Online: 24 noviembre a 19 diciembre 2025

Sesión webinar: 24 noviembre y 16 diciembre 2025

Madrid: 1, 2, 15 y 16 de diciembre de 2025

#### OBJETIVOS:

Permitir que el comprador conozca las implicaciones financieras que la gestión de Compras tiene en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, poder verificar la situación económica y financiera que tiene un potencial proveedor como uno de los aspectos previos a establecer en una relación comercial a largo plazo.

- Compras en la rentabilidad de la empresa.
- El análisis financiero de la empresa.
- El análisis económico de la empresa.
- Costes de oportunidad de los activos.
- La financiación de las inversiones.
- Ejercicios de análisis y cálculo de mejora de la rentabilidad.

## MÓDULO 3

### DIRECCIÓN Y LIDERAZGO DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS

Online: 12 enero a 1 febrero 2026

Sesión webinar: 12 y 29 enero 2026

Madrid: 19 y 20 enero 2026

#### OBJETIVOS:

Revisar la evolución del concepto LEAN, establecer las bases necesarias para lograr el adecuado desarrollo e implantación de esta sistemática de trabajo, revisar las necesidades de implantar LEAN dentro de la unidad de Compras y desarrollar la forma en la que debe ser implantada la metodología en la gestión de proyectos.

- Introducción al concepto Lean.
- Desarrollo del proceso Lean.
- Lean Procurement.
- Lean Project Management.

## MÓDULO 4

### GESTIÓN DE PROYECTOS Y LEAN PARA COMPRADORES

Online: 2 al 22 febrero 2026

Sesión webinar: 2 y 19 febrero 2026

Madrid: 9 y 10 febrero 2026

#### OBJETIVOS:

Proporcionar un enfoque actualizado de cómo plantear el liderazgo de la función de Compras dentro de las empresas y en base a ello, establecer el estilo de dirección y las necesidades de personal que la unidad de compras necesitará para llevar a cabo los nuevos retos que se le plantean.

- Objetivos de la función de Compras.
- El personal de Compras.
- Liderazgo en Compras.
- Implicación del personal de Compras.
- Planes de formación.

## MÓDULO 5

### CATEGORY MANAGEMENT

Online: 23 febrero a 22 marzo 2026

Sesión webinar: 23 febrero y 19 marzo 2026

Madrid: 2, 3, 16 y 17 marzo 2026

#### OBJETIVOS:

La gestión de categorías de compra es un planteamiento estratégico de la planificación y ejecución de la compra, el aprovisionamiento y la gestión de relación con proveedores que tiene como objetivo que una organización obtenga los artículos que necesita para realizar sus operaciones de acuerdo con sus estrategias de negocio.

- Introducción al Category Management de Compras.
- Preparación y planificación. Definición de objetivos y prioridades.
- Obtención de información. Análisis de costes y precios.
- Análisis de posicionamiento y oportunidades de la categoría de compra
- Creación de la estrategia de la categoría de compra.
- Ejecución del proyecto de categoría de compra.
- Análisis y revisión del proyecto de categorías.

## MÓDULO 6

### SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM)

Online: 23 marzo a 19 abril 2026

Sesión webinar: 23 marzo y 16 abril 2026

Madrid: 8 y 9 abril 2026

#### OBJETIVOS:

Evolucionar la gestión de compras hacia una función estratégica extrayendo valor de los proveedores implica un compromiso a largo plazo, no sólo con el proveedor sino también dentro de la organización del cliente. SRM (Supplier Relationship Management) es un cambio cultural y para implantarlo con éxito se requiere una combinación de distintos factores.

- Relaciones con proveedores.
- SRM, relación estratégica.
- Preparación del SRM.
- Implantación del SRM.
- Evaluación del SRM.
- Tendencias y futuro.

## MÓDULO 7

### PERFORMANCE Y AUDITORÍA DE COMPRAS

Online: 20 abril a 17 mayo 2026

Sesión webinar: 20 abril y 14 mayo 2026

Madrid: 27 y 28 de abril y 11 y 12 de mayo de 2026

#### OBJETIVOS:

Ofrecer una visión general sobre indicadores empresariales y profundizar en los relativos a los procesos de Compras. Se tratan tanto indicadores de procesos de aprovisionamiento de bienes, como de servicios y además se dedica un capítulo a aquellos índices que definen la propia eficiencia interna de la función de Compras.

- Aspectos generales de los Indicadores de Gestión Empresarial.
- Indicadores de Compras de Materiales (materias primas y materiales, productos semielaborados, terminados, sub-contratación)
- Indicadores de Compras de Servicios.
- Indicadores de Rendimiento y Productividad del equipo de Compras.
- Auditorías de Compras.
- Benchmarking.

## MÓDULO 8

### GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO & CATEGORY MANAGEMENT

Online: 18 mayo a 14 junio 2026

Sesión webinar: 18 mayo y 11 junio 2026

Madrid: 25 y 26 mayo 2026

#### OBJETIVOS:

En este último módulo del curso de dirección de compras, se tratará, a través de la resolución de un ejemplo práctico, de repasar los aspectos más relevantes del curso, haciendo posible que sea fácilmente implantable para el alumno en su desarrollo profesional.

## Dicen de nosotros

*AERCE, mediante sus cursos de formación, no sólo me ha aportado llegar a entender mejor la función de Compras, sino que me ha ayudado a evolucionar dentro de mi empresa, a estar más involucrado en la cadena de valor y por tanto a participar de forma más activa en la toma de decisiones estratégicas de mi Compañía.*

Juan Manuel Bravo Vivas, Responsable departamento de Compras - DEUTZ Spain

*En principio tenía mis dudas sobre la eficacia de la formación online, pero me ha sorprendido gratamente la calidad. Supone un esfuerzo importante cuando estás trabajando, pero merece la pena.*

José Antonio García Guardiola, Head of Procurement Southern Europe - Hero España S.A.

# Profesorado

## FRANCISCO LOBO DURO

Director de Oil & Gas en Minsait (Grupo Indra), responsable de la práctica de Compras desde Agosto 2019. Anteriormente Director de Compras para España y Portugal en BP (British Petroleum) y miembro del equipo de Dirección de Compras de Refino y Marketing del Grupo BP. Trabajó en el Grupo Lafarge, como Director de Compras en España y en consultoría estratégica de compras en PWC e IBM. Es Ingeniero Superior Industrial por la ETSII Madrid, Executive MBA por el IESE y MSc in Engineering & Management of Manufacturing Systems por la Universidad de Cranfield (UK).

## 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. Ha dado más de 20 cursos y ponencias de Compras a nivel nacional e internacional en temas como Category Management, Supply Risk o Supplier Relationship Management.

## MARTÍN MARTÍNEZ RUPÉREZ

Ingeniero de Telecomunicaciones, Master en Administración de Empresas y Coach Ejecutivo por ICF. En la actualidad es director general en EPSA SPAIN, consultora especializada en Compras y Gestión del Gasto. Tiene más 10 años de experiencia en desarrollo de departamentos de compras y programas de eficiencia. Colabora como profesor asociado de AERCE en áreas de Liderazgo y Dirección de Compras.

## EVA RUIZ-ESPIGA GÓMEZ

En la actualidad, directora de Compras de Proquimetal. Ha sido consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. Anteriormente ha sido responsable de la Dirección General de una pyme metalúrgica y textil, así como del Control de Calidad, Atención al Cliente y Compras en multinacional farmacéutica (Lilly SA). PDG por IESE y Master Industria Farmacéutica por el IE. Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid.

### **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. Desde hace más 15 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos, como en empresas.

### **LUIS VEGA SERRANO**

Experto en Dirección de Compras, de formación Economista y Executive MBA por el IE Business School, ha desarrollado su carrera profesional en los siguientes sectores y empresas: automóvil (ZF y Valeo), telecomunicaciones (Telefónica), tecnologías de la información (Portum-Siemens) y consultoría (Optimice).

En la actualidad, compagina su actividad profesional como Socio de la consultora Optimice, especializada en soluciones para Compras, con la docencia como docente en AERCE Business School. Además, es miembro de la Junta Directiva de AERCE ocupando la posición de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

### **JOSÉ RAMÓN TOLEDO**

Ingeniero de Telecomunicaciones de formación por la UAH, formado y diplomado en Dirección y Gestión de Compras por AERCE, Master en Compras Estratégicas por CIPS con certificaciones en liderazgo, gestión estratégica y dirección de negocio por Harvard Business School, HEC Paris, Bocconi University, Milano y Copenhagen Business School entre otros. Tras trabajar en varias empresas del sector de telecomunicaciones, en 1999 se incorporó a Nokia en el departamento de Ingeniería trabajando en diferentes posiciones en Finlandia, Alemania y España, hasta el año 2007 donde pasó a formar parte del departamento de Compras en el que ha desempeñado roles, como “Category Manager”, “Country Procurement Manager” o “Head of Procurement and Supply Chain for Railways Europe”. Actualmente desde 2019 lidera como Head of Supply Chain la división de Nokia Enterprise para el sur de Europa con la responsabilidad de gestionar la cadena de suministro en 32 países.

### **JORDI SOLSONA SACRISTANA**

En la actualidad, Global Indirect Procurement Manager en GB Foods. Con más de 20 años de experiencia en las compras profesionales, experto en reestructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha sido Responsable de Compras de Novartis Farmacéutica y ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowendal Massai, iSOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional

### JAVIER BERMEJO REMIREZ

Ha trabajado como Director Corporativo de Compras e Industrial en MTorres, como Director de Compras, Logística y Subcontratación en Apoyos Metálicos (Gamesa Eólica) y en Caucho Metal Productos. Trabajó en Compras Avanzadas en Electrolux y en Ingeniera de Producción en Mercedes-Benz. Actualmente es Director Corp. de Servicio al Cliente en RMD Group. Con más de veintiocho años de experiencia en gestión de operaciones industriales y gestión de la cadena de suministro es Doctor por la UR e Ingeniero de Telecomunicación por la UPC, E-MBA por ICADE. Certified Professional in Supply Management CPSM por ISM, Project Management Professional-PMP por PMI y está certificado como Green Belt Seis Sigma por ASQ. Es Experto en la norma europea de Compras UNE-15896 y especialista en la ISO-20400 de Compras.

### 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, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en materiales de marketing, consultoría y outsourcing de compras. Es Director Académico AERCE y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.



### 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):

Módulos de 4 días: sesión 1º y 3º de 15:00 a 20:00 y sesión 2º y 4º de 09:00 a 14:00 horas  
Módulos de 2 días: sesión 1º de 15:00 a 20:00 y sesión 2º de 09:00 a 14:00 horas

### Precio:

CURSO COMPLETO: 5.500 € + IVA

#### MÓDULOS SUELTOS:

Se admite la inscripción por módulos independientes.

- Módulos 3-4-6: 950 € + IVA
- Módulos 1-2-5-7-8: 1.265 € + IVA

#### 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 Dirección en Compras.

### Título de Experto Universitario en Compras

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título de Experto Universitario en Dirección de Compras, expedido El Centro Superior de La Salle. El programa Experto Universitario en Dirección de 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.



AERCE

**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](mailto:formacion@aerce.org)

[aerce.org](http://aerce.org)