



Programa Superior de Compras para pymes



AERCE
Business
SCHOOL

EN COLABORACIÓN CON

pimecformació

CON ACCESO A TITULACIÓN
UNIVERSITARIA DE

LASALLE
internationalgraduateschool

Programa Superior de Compras para pymes

Presentación:

La función de compras es, cada vez más, una área crítica para la competitividad y rentabilidad de todas las empresas. Hay que tener en cuenta que las pymes destinan, de media, entre un 60-70% de sus ingresos a la adquisición de materiales, artículos y servicios externos a la organización. Y junto con las capacidades de los proveedores, son factores clave para la diferenciación en el mercado.

Desde AERCE, junto con la PIMEC, la confederación patronal de pequeñas y medianas empresas (pymes) y los autónomos de Cataluña, hemos preparado este Programa Superior de Compras para Pymes para poder tener un mayor rendimiento y estar preparados ante el cambio. Este Programa te ofrece la posibilidad de adquirir las competencias, habilidades y conocimientos de la función de compras de las grandes empresas, enfocada específicamente a empresas pymes y autónomos.

A quién va dirigido:

- Responsable de Compras y Aprovisionamientos
- Técnicos de Compras y Aprovisionamientos
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos

Metodología:

El curso se organiza en modalidad semipresencial, combinando una parte Online en el Campus virtual de AERCE y sesiones presenciales en las instalaciones de PIMEC (Barcelona). El programa del curso se estructura en 5 módulos. Los módulos 1 a 4 se desarrollan durante 3 semanas consecutivas con una dedicación estimada por parte del alumno de 22 horas en la parte Online, una sesión webinar online en directo de una hora y una sesión presencial de 4 horas lectivas. El módulo 5 se desarrolla en modalidad semipresencial y presencial. En modalidad semipresencial se requiere una dedicación estimada de 10 horas y en modalidad presencial una dedicación de 10 horas.

El modelo pedagógico del curso combina metodologías innovadoras:

- **Un aprendizaje asíncrono en la parte Online** de cada módulo en el Campus Virtual, en el que profesor y alumnos interactúan en momentos distintos, y permite a los alumnos, a través de documentación, material y actividades en línea, desarrollar su propio proceso de aprendizaje.
- **Metodología basada en la práctica:** Las sesiones presenciales del programa se fundamentan en una metodología eminentemente práctica y participativa. A lo largo de las sesiones se plantearán ejemplos y casos prácticos, que permita a los participantes aplicar y consolidar los conocimientos adquiridos.

Programa

MÓDULO 1

FUNDAMENTOS DE COMPRAS (PYMES)

Online: del 22 de abril al 11 de mayo 2025

Webinar: 24 abril 2025

Barcelona: 8 de mayo 2025

- La función de Compras y Aprovisionamiento
- Identificación, evaluación y selección de proveedores
- Gestión de ofertas

MÓDULO 2

LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS

Online: del 2 a 20 de junio 2025

Webinar: 13 de mayo 2025

Barcelona: 30 de mayo 2025

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

MÓDULO 3

MARCO LEGAL DE LOS CONTRATOS DE COMPRAS

Online: del 2 al 22 de junio 2025

Webinar: 3 de junio 2025

Barcelona: 20 de junio 2025

- El contrato de compraventa
- Pagos y ley contra la morosidad
- Garantías de cumplimiento
- Cláusulas procesales frecuentes
- Condiciones generales de la contratación
- Responsabilidad por daños causados por productos defectuosos
- Contratos de alquiler
- Contratos de obras y de servicios: aspectos mercantiles

MÓDULO 4

GESTIÓN DE ALMACENES, STOCKS Y LOGÍSTICA

Online: del 25 de junio al 11 de julio 2025

Webinar: 25 de junio 2025

Barcelona: 11 de julio 2025

- Objetivos y funciones de los stocks
- Sistemas de recopio y cálculo de stocks
- Almacenes
- Gestión de sobrantes, chatarras y obsoletos
- Indicadores de gestión (KPI) aplicados al almacén
- Gestión medioambiental

MÓDULO 5

ANÁLISIS, GESTIÓN Y CONTROL DE COMPRAS

Webinar: 9, 10 y 16 de septiembre de 2025

Barcelona: 30 de septiembre de 2025 y 1 de octubre de 2025

- Cálculo de los ABC y mapa de Compras
- Análisis y gestión de Proveedores
- Análisis de Costes y Procesos
- Gestión de la unidad de Compras



Info

Modalidad:

Mixta: 88h online + 44h sesiones presenciales

Calendario:

del 22 de abril al 1 de octubre de 2025

Precio:

3.200 € + IVA (Formación bonificable)
Tasas universitarias: 20% matrícula.

Ubicación:

PIMEC Barcelona: C/ Viladomat 174,
08015 Barcelona

INFORMACIÓN Y RESERVAS

☎ 934 532 580

✉ formacion@aerce.org

Horario:

Del módulo 1 al 4:

Sesiones webinar de 16:00 a 17:00

Sesión presencial en Barcelona: De 9:00 a 14:00

Módulo 5:

Sesiones telepresenciales:

9 y 10 septiembre de 2025: de 10:00 a 13:30 horas

16 de septiembre de 2025: de 10:00 a 13:00 horas

Sesiones presenciales 30/09 y 01/10: 9:00 a 14:00 horas

- Precio socios PIMEC: 2.800€ + IVA.
- Precio socios AERCE: 2.800€ + IVA.
- Precio socios PIMEC y AERCE: 1.900€ + IVA.

Si te inscribes y abonas la matrícula 30 días antes del inicio del Programa tendrás un 5% de descuento adicional

www.aerce.org

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.

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.

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. Tiene más de 15 años de experiencia en las áreas de Compras y Logística. Ha sido Manager de consultoría de negocio en PwC y Jefe de Organización de Compras y Logística en Serunion. En la actualidad, es Supply Chain Manager en Franke España. Además, desde 2019 imparte cursos en AERCE relacionados con la Logística.



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

aerce.org