UNIVERSIDAD AUSTRAL | Posgrados
FACULTAD DE INGENIERÍA

Programa en Gestión de Compras Estratégicas 2025 2da edición

Edición #10

#30añosjuntos

UNIVERSIDAD AUSTRAL | Posgrados
FACULTAD DE INGENIERÍA

Las compras: el punto de inicio de la rentabilidad de la empresa

Información General

INICIO

6 de Octubre 2025

DURACIÓN

6 clases (18 horas reloj)

MODALIDAD

ONLINE - Vía Streaming + Instancia Presencial optativa
Lunes, 18 a 21 hs

TITULACIÓN ACADÉMICA

Quien cumpla con el régimen de promoción alcanzará el certificado académico de aprobación del **"Programa Gestión de Compras Estratégicas"**.

Objetivos

• Presentar en forma concreta y efectiva conceptos, estrategias y tácticas del Management de Compras para transformar los negocios en logros económicos concretos.

• Incorporar el concepto de cómo la reducción de los costos, comienza optimizando el costo global de abastecimiento.

• Comprender que Compras es el punto de inicio de la rentabilidad en la empresa.

• Actualizar su formación teórica y participen de las mejores prácticas del mercado, para gestionar eficaz y eficientemente las áreas de Compras, Logística y Operaciones de las empresas.

• Adquirir las habilidades necesarias para ser agentes de cambio en su actividad, fortaleciendo su capacidad de diseñar políticas, planes, procedimientos y modalidades novedosas en el Área.

Metodología

La metodología de capacitación se basa en 'el aprendizaje experiencial' con un enfoque donde se enfatiza el uso de herramientas analíticas aplicadas en casos reales prácticos.

El desarrollo de cada módulo involucra en general gran participación de los asistentes bajo la guía del docente que actúa en el doble rol de capacitador y facilitador.

El enfoque es eminentemente práctico, buscando la interacción constante con el día a día del participante sea a través de casos de estudio, de ejemplos, de preparación de situaciones propias de la empresa presentadas en clase o de otros disparadores.

Altamente interactiva, análisis de casos prácticos, que exigen participación activa de los asistentes y reflexión grupal.

Razones para elegir el programa

- Metodología de capacitación basada en el aprendizaje experiencial, con un enfoque con énfasis en el uso de herramientas analíticas aplicadas en casos reales prácticos.
- Enfoque práctico. Interacción constante con el día a día laboral del alumno, a través de casos de estudio o situaciones propias de la empresa.
- Prestigioso cuerpo de profesores.
- Dinámica interactiva, con participación activa de los asistentes y reflexión grupal.
- Red de contactos y desarrollo profesional.
- Reconocimiento nacional e Internacional de la Universidad Austral: **1º Universidad Privada de la Argentina** según el QS University Rankings y se destaca por ser la Universidad Latinoamericana con mejor relación profesor-alumno.

Plan de estudios

MÓDULO 1 – Marco Estratégico de la Función Compras

- ¿Por que existe Compras?
- Decisiones estratégicas. ¿Comprarlo o hacerlo?
- Competencias nucleares. De la cadena de valor a la estrategia de compras
- ¿Cómo Compras crea valor para la organización? ¿Cómo se generan y sostienen los márgenes?
- ¿Qué es ser un profesional de compras?
- ¿Generación de capital de trabajo a través de las Cuentas por pagar? Benchmarks entre industrias
- Objetivos de compras. Caso Compras sustentables Apple
- Herramientas de análisis. ABC/Pareto en compras. Excel y PowerBI

MÓDULO 2 – El cliente interno. El proceso integral de compras

- ¿Qué quiere el cliente interno?
- Contrato de servicio – Services Level Agreement
- Gestión de contratación: Orden de compra, carta oferta, acuerdo macro
- Contratos: elementos que lo componen
- Gestión del riesgo: Identificación de riesgos
- Compras sustentables. Norma ISO 20400. Caso Harvard Ikea

MÓDULO 3 - Cómo agregar valor a la compañía desde la función de compras

- Segmentación de la base de proveedores
- Negociaciones Win-Win. Ejemplo práctico de abastecimiento estratégico
- Ejercitación de Costos por Actividad (ABC costing) a partir de una planilla Excel
- Revisión del impacto económico, devaluación y depreciación de activos en el costo total
- Análisis de las soluciones informativas disponibles

Plan de estudios

¿Cómo son las compras tácticas? Automatización de las operaciones de compras
- Análisis de las soluciones informativas disponibles.
- ¿Qué hacer con las compras apalancadas? Negociaciones + cero. Subastas inversas electrónicas. E-action
- El ajedrez de compras por ATkerney – Métodos para la implementación de la segmentación
- Aptitudes profesionales y personales del comprador proactivo según la matriz de segmentación
- Caso Harvard Bethafarm – Aplicación de segmentación de la base de abastecimiento

MÓDULO 4 – Gestión de Proveedores

- Gestión de Proveedores. Su importancia como elementos de la cadena de Valor
- Reputación de buen cliente
- Clasificación de suministro
- Selección de proveedores
- Desarrollo de proveedores
  1. Operaciones
  2. Cadena de Valor
  3. Finanzas
  4. Desarrollo de producto
- Monitoreo y Evaluación del Rendimiento del Proveedor
- Caso de estudio

MÓDULO 5 - La negociación en compras

- El arte y ciencia de la negociación. Que se puede y debe negociar
- La empresa extendida
- Negociación basada en criterios objetivos. Uso de Costos por Actividad (ABC costing) para definir los objetivos de la negociación

Plan de estudios

- Teoría de Juegos – Equilibrio de Nash – El dilema del prisionero
- ¿Cómo son las relaciones no colaborativas? Regateo distributivo
- ¿Cómo son las relaciones colaborativas? Regateo integrativo
- Método de preferencias cuantitativas

MÓDULO 6 – Implementación estratégica. KPis, Cuadro de Mando Integral y Lean Procurement

- Medición de Resultados y Retroalimentación
- Principales KPIs de Compras. Fuente de obtención de datos
- Armado de Tablero de Gestión de Compras en PowerBI
- ¿Hacía donde va la función de compras? Data analitycs aplicado a Abastecimiento. Ejemplo de modelización del Supply Chain con el software de simulación de procesos Anylogic
- Implementación de la estrategia por Cuadro de Mando Integral – modelo en Power BI
- Agile/Lean Procurement. ¿Cómo mejorar la rapidez en las compras de proyectos?

Cuerpo académico

INGENIERO LEONARDO SOLER.

Ingeniero Industrial (UADE) con Maestría en Negocios orientación dirección Estratégica (UB) y Maestría en Gestión Financiera (UB). Trabajo por más de 23 años en Ford Argentina en distintas áreas de la organización global de Compras. Desempeñando funciones como Gerente de Desarrollo de Proveedores, Gerente de Compras para Nuevos Programas, Gerente de Finanzas en Estimación de Costos de Proveedores, Gerente Regional de Compras para componentes de interior. Posteriormente como Project Manager del proyecto de licitación de la VNT Hidrovia.

Actualmente se desempeña como docente de Costos industriales, Gestión Financiera, Planeamiento y Control de Gestión, Evaluación de Proyectos, Dirección de Operaciones, Seminario de Productividad, Ingenieria de Producto en carreras de grado y posgrado de Universidad Austral, UADE y UTN Buenos Aires y Campana. También como consultor industrial en diferentes empresas del sector automotriz-autopartista, textil y minero.

Perfil de ingresantes

El programa está orientado para:
• Directores, Gerentes, Jefes y Responsables de Compras y Contrataciones.
• Profesionales recién asumidos o próximos a asumir la responsabilidad del Área.
• Asimismo es de interés para todo profesional de actuación en Área con relación directa o indirecta con el Área de Compras de la Empresa.
• Profesionales de las Áreas de Logística y Operaciones.

Gestión de Compras Estratégicas

Contacto

Marina González
Ejecutiva de Admisiones de Posgrados

mggonzalez@austral.edu.ar
+54 9 11 3174 1700

UNIVERSIDAD AUSTRAL | Posgrados
FACULTAD DE INGENIERÍA