



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

Posgrados  
FACULTAD DE INGENIERÍA

# Programa en Gestión de Compras Estratégicas 2da edición



#30añosjuntos



# 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.
- Comprender que Compras es el punto de inicio de la rentabilidad en la empresa
- Incorporar el concepto de cómo la reducción de costos es la herramienta de optimización del costo global de abastecimiento.
- Actualizar su formación y participar 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.

## Objetivos específicos de la aplicación de Inteligencia Artificial.

- La IA no reemplaza, sino potencia al profesional de compras: Automatiza tareas repetitivas y analiza grandes volúmenes de datos, permitiendo que los humanos se enfoquen en decisiones complejas y gestión de relaciones.
- La colaboración humano-IA es el futuro: Las organizaciones que invierten en competencias digitales y fomentan el aprendizaje continuo estarán mejor preparadas para construir cadenas de suministro más resilientes y adaptativas. Desde la aplicación de Compras Predictivas hasta la utilización de Digital twins

# Metodología

- Formación teórica conceptual enfocada en la problemática del profesional de compras, con ejemplos y estadísticas provenientes de los principales think tanks que estudian el sector de supply chain a nivel mundial.
- Utilización de casos Harvard como el caso de la farmacéutica Bethafarm y de Compras Sustentables de IKEA para realizar una inmersión en la problemática de la implementación estratégica.
- Ejercitación con bases de datos globales por sector industrial para entender como es la colaboración de compras en la creación de margen y como afecta sus operaciones a la administración del capital de trabajo.
- Se entregarán planillas de Excel para la ejercitación de costos por actividad y su evolución y en PowerBi para la implementación de la estrategia por Cuadro de Mando Integral y Control de Gestion. También para la ejercitación del diagrama ABC.
- IA Introducción en el manejo de software de modelización y simulación de cadenas de abastecimiento por Digital Twins utilizando la aplicación gratuita y educativa de Anylogistix.

## 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

- Porque existe Compras/Abastecimiento? Breve introducción a la problemática de las áreas de 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 en las organizaciones?
- ¿Generación de capital de trabajo a través de las Cuentas por pagar? Benchmarks entre industrias
- ¿Qué es ser un profesional de compras?
- Herramientas de análisis. ABC/Pareto en compras por múltiples variables (facturación, ítem, proveedor, etc). Ejercitación en Excel y Power BI

## MÓDULO 2 - El proceso integral de compras de Compras-Contratos

- ¿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
- IA. Automatiza la revisión de cláusulas, cumplimiento y seguimiento de desempeño contractual
- Gestión del riesgo: Identificación de riesgos
- IA Compras Predictivas SRM Evalúa riesgos financieros, éticos y operativos mediante análisis de datos externos e internos
- Compras sustentables. Norma ISO 20400. Caso Harvard Ikea

## MÓDULO 3 - Como agregar valor a la compañía desde la función compras.

- Tipos de relación cliente-proveedor
- Segmentación de la base de proveedores. Criterios / estrategias / horizonte
- Movimientos estratégicos para ítems críticos. Negociaciones Win-Win. Ejemplo práctico de abastecimiento estratégico.

# Plan de estudios

- Ejercitación de Costos por Actividad (ABC costing) a partir de una planilla Excel. Revisión del impacto de económicos, devaluación y depreciación de activos en el costo total.
- ¿Cómo son las compras tácticas? Automatización de las operaciones de compras. Análisis de las soluciones informativas disponibles.
- IA Detecta patrones de gasto, oportunidades de ahorro y riesgos en la cadena de suministro con dashboards predictivos
- ¿Qué hacer con las compras apalancadas? Negociaciones suma cero – Subastas inversas electrónicas. E-auction
- IA Usada para extraer datos de correos/documentos y optimizar el canal de compra desde el primer contacto en las subastas competitivas
- El ajedrez de compras por ATkerney – Métodos para la implementación de la segmentación
- Compras adelantadas o upfront. Perfil del nuevo comprador. El comprador proactivo
- 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
- Operaciones
- Cadena de Valor
- Finanzas
- Desarrollo de producto
- Monitoreo y Evaluación del Rendimiento del Proveedor

# Plan de estudios

## 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
- 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.
- ¿Hacia donde va la función de compras? Data analytics aplicado a Abastecimiento. Ejemplo de modelización del Supply Chain con el software de simulación de procesos Anylogistix.
- IA Aplicación de Digital Twins en el análisis de cadenas de abastecimiento complejas.
- 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, Ingeniería 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

[mgonzalez@austral.edu.ar](mailto:mgonzalez@austral.edu.ar)  
+54 9 11 3174 1700



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

Posgrados  
FACULTAD DE INGENIERÍA