

Duración 7 meses

DIPLOMATURA *en* **Compras y Abastecimiento**

INICIO: ABRIL 2026

✉ EDUCONTINUA@UBP.EDU.AR ☎ +54 9 351 3 881138

Fundamentos

Durante mucho tiempo, las áreas de Compras fueron concebidas como una función táctica, con escasa vinculación al éxito del negocio. Sin embargo, esta visión cambió de manera radical, ya que hoy se reconocen como uno de los principales motores de las organizaciones.

Esto radica en que su impacto en los resultados es muy significativo, ya que gestiona en promedio alrededor del 65% de los costos totales de la empresa, dependiendo el sector. El nuevo esquema de negocios, nos presenta un entorno caracterizado por la complejidad y

ambigüedad y es por ello, que Compras debe gestionarse con un alto profesionalismo, caso contrario, le cuesta mucho dinero a la empresa.

Un comprador profesional, se destaca por la captación de innovación del mercado, uniendo necesidades de la empresa con las competencias de los proveedores. También, por la generación de ahorros, mejoras de productividad, rendimiento y calidad, aplicando procesos y herramientas modernas y reduciendo riesgos.

La capacitación es clave para mejorar las capacidades de gestión, profesionalizar el área y elevar la performance. Por ello, presentamos esta propuesta académica, con el objetivo de transmitir a los educandos las herramientas teórico-prácticas que les permitan incorporar herramientas, metodología profesional y mejores prácticas del momento, para diseñar e implementar el Plan Estratégico de Compras, coordinarlo y poder tener éxito en su implementación.



Dirigida a:

- Compradores de diferentes niveles, que por sus diferentes actividades, tengan que gestionar compras de insumos, productos o servicios. Además, quienes buscan adquirir una perspectiva más amplia sobre Compras y especializarse en la materia.
- Empleados en contacto regular con proveedores y otros que pasan de otras funciones a comprar. Compradores en general, ya sean analistas, compradores juniors o senior, jefes y gerentes.
- Empresarios, tomadores de decisiones y/o responsables de áreas compras, o con responsabilidad en las decisiones vinculados con el abastecimiento.

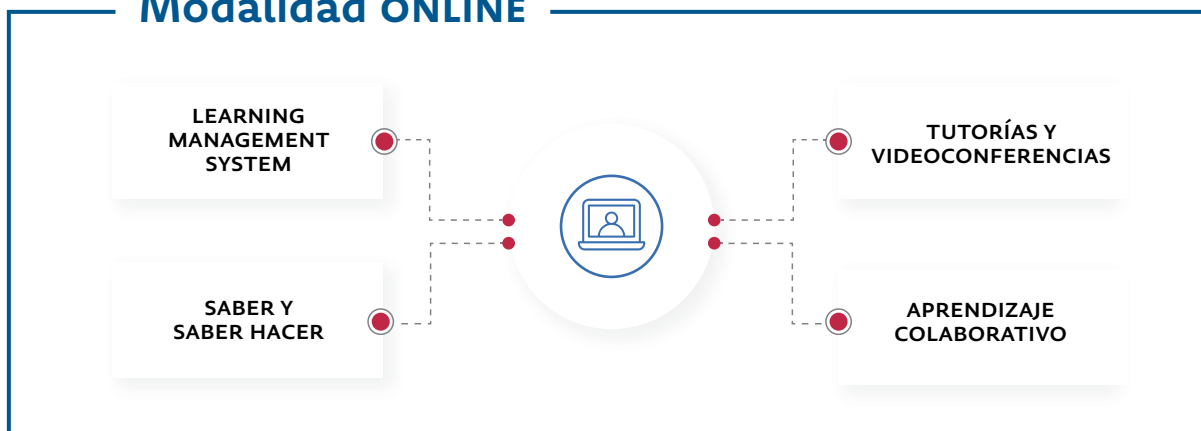


Objetivos

- Adquirir herramientas de aplicación práctica en la empresa, que permitan eficientizar los procesos vinculados al gasto directo e indirecto.
- Realizar un Mapeo de Valor y desarrollar una visión estratégica del proceso integral de Compras y así tomar decisiones acertadas.
- Entender cuáles son las nuevas tendencias, orientadas a gestionar eficientemente las Compras, digitalizando y automatizando procesos rutinarios.
- Revisar conceptos claves y errores típicos que se comenten; incorporando mejores prácticas, para generar valor en la empresa.
- Tomar conocimiento de las posibles palancas de ahorro, existentes, para poder ser el motor de ahorros y productividad dentro de la empresa.
- Desarrollar habilidades y potenciar las destrezas de negociación específicas para desenvolverse con éxito en la gestión de compras, así como también en el ámbito personal.
- Analizar el gasto, clasificarlo, diseñar estrategias de abastecimiento y generar valor desde Compras.



Modalidad ONLINE



Programa · Módulos

1

INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INTEGRAL DE COMPRAS

Introducción al mundo de las Compras, conceptos básicos. Aporte de Compras al éxito del negocio. Ciclo de Compras: funciones y actividades desde la solicitud de pedido hasta el pago. Diferencias entre el rol tradicional de compras versus el nuevo rol. Errores principales que se cometen. Costo total pagado y Costo de propiedad. Proveedores, búsqueda, selección y homologación de Proveedores. Gestión de Proveedores. ABC proveedores.

2

PASANDO A UN MODELO DE ABASTECIMIENTO

Abastecimiento Estratégico, paso a paso para realizarlo. Herramientas para generar utilidades y valor desde el área de Compras: Análisis del Gasto. Pareto. Perímetro de Compras. Matriz de prioridades, Matriz de Krajlic. Palancas de ahorro, Apalancamiento, Pooles de Compras, Subastas Inversas y otras. Ahorros, como los medimos. Cómo se arma un Plan Estratégico de Compras y cómo bajarlo a tácticas concretas. Consejos prácticos para mejorar el rendimiento del área. Fases por las que atraviesa Compras. Gestión por Categorías.

3

COMPRAS DE SERVICIOS Y HERRAMIENTAS PARA GESTIONAR EL ÁREA

Cómo establecer las bases comunicación entre Compras y las diferentes áreas de la empresa, procedimientos y políticas. Compras de Servicios, pautas generales para gestionar este tipo de compras. Porqué y cuándo tercerizar. Cómo gestionar el área a través de Procedimientos. Consejos prácticos para mejorar el rendimiento del área. Evaluación de proveedores.

4

INDICADORES, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PARA EL ÁREA DE COMPRAS

Indicadores de gestión: KPIs más utilizados en la función de Compras. Clasificación de indicadores Económicos/ financieros, Servicios y Procesos/ eficiencias. Mapas estratégicos. Diseño de tableros de mando. Implementación de Smart Centers. Tecnología e Innovación en Compras. Tendencias.

5

NEGOCIACIÓN APLICADA A LA GESTIÓN DE COMPRAS

El proceso de negociación, desde la preparación inicial hasta el cierre. Teoría y práctica. Técnicas y tácticas para negociar con éxito. La Negociación aplicada – enfoque en el comprador y en el proveedor. Estrategias y tácticas para negociar con proveedores. Desarrollo de habilidades del comprador para lograr una negociación eficaz con sus proveedores. Tips para negociar con proveedores. Casos de negociación con proveedores.



ACREDITA
200 H



8 MÓDULOS

Programa · Módulos

6

LOGÍSTICA Y CADENA DE ABASTECIMIENTO

Logística y cadena de valor, diseño de estrategias. Tercerización en la cadena de valor. Gestión de la demanda, pronóstico de ventas. Gestión de inventarios, cálculo de stock de seguridad. Centros de distribución. Costos logísticos, Indicadores logísticos.

7

FINANZAS APLICADAS A COMPRAS

Importancia del manejo financiero en Compras: valor del dinero en el tiempo, cálculo de intereses tanto para capitalización como para descuento. Cuotas. Diferencias entre TNA y TEA. Cálculo de la tasa de Inflación. TIR y VAN. Caso práctico “Comparativas y análisis de cotizaciones, con diferentes condiciones y formas de pago”.

8

HABILIDADES BLANDAS PARA LA GESTIÓN DE COMPRAS

Los ejes serán Liderazgo, Comunicación y Trabajo en equipo. Cómo liderar y gestionar adecuadamente al equipo y como gerenciar eficientemente las relaciones con el cliente interno. Reuniones efectivas, claves. En cuanto al bloque Comunicación, apunta a cómo comunicarse correctamente con las distintas áreas, cómo gestionar las necesidades, escucha activa, feedback, etc. Y, por último, cómo construir verdaderos equipos con los requirentes, colegas y pares.

WEBINAR

IA aplicada a Compras.



Cuerpo docente



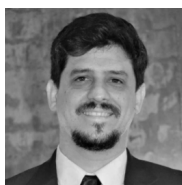
JOSÉ MANUEL CUENCA • Director / Docente

Lic. en Administración (UNC) • Posgrado In Company Arcor en UTDT • Mgter. en Agronegocios (UCC) • Trabaja hace 22 años en áreas de Compras, de empresas de primera línea • Se desempeña como socio gerente en Optimice Compras, consultora fundada en el año 2012 por él mismo • Fue gerente en Arcor • Dicta capacitaciones en empresas, cámaras y también en la secretaría de Extensión de Ciencias Económicas de la UNC y UTN • Gestiona Pooles de Compras • Desarrolló herramientas para generar productividad dentro del área Compras, como por ejemplo: MONITOR KPI COMPRAS, set de Indicadores automatizados para medir gestión, desvíos y tomar mejores decisiones; y una plataforma para realizar Subastas Electrónicas Inversas.



DIEGO TRAVAGLINO

Mgter. en Dirección Empresas (ICDA) • Ing. Químico (UNL) • Diplomado Supply Chain Management (UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ, CHILE) • Emyth Business Coach (EMYTH LOS ANGELES) • Socio DTA Logística • Fue Gerente de Sistemas de Vitopel y Gerente de Logística Industrial en Arcor.



TOMÁS GARZÓN

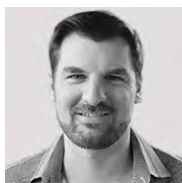
Máster en Finanzas (UNIVERSIDAD DE SAN ANDRÉS) • Contador Público (UBP) • Asesor Financiero (INSTITUTO ESPAÑOL DE ANALISTAS FINANCIEROS) • Profesor en asignaturas Administración Financiera, Gestión de la Tesorería y Análisis Cuantitativo Financiero (SIGLO21) • Brinda asesoramiento a Pymes y emprendedores en relación a sus procesos financieros, contables y administrativo.



PABLO PUCHES

Lic. en Comunicación Social (UNC) • Lean Logistics (Escuela de Negocios, Supply Chain Management y Logística, Córdoba) • Estrategias comunicacionales y presentaciones eficaces; Negociación II (SIGLO21) • SCRUM en Metodologías Ágiles (KINETIC) • Nivel Starter en Análisis de datos (ACADEMIA DE DATA Y ANALYTICS - BANCO GALICIA) • Se desempeña como Senior de Compras en NaranjaX S.A • Es Profesor Adscripto en la Facultad de Comunicación y Facultad de Ciencias Sociales de la UNC.

MÁS INFO DE LA DIPLOMATURA
consultas e inscripciones



OTTO HANG KUCHEN

MBA con 17 años de experiencia en Procurement • Ing. Industrial • Gerente de Compras y Abastecimiento en ArcelorMittal Acindar, filial argentina del mayor grupo siderúrgico a nivel global • Colabora desde la comisión directiva de AACAM, la Asociación Argentina de Compra.



XIMENA TREJO

Mgter. en Dirección y Gestión Estratégica de RRHH • Lic. en Psicología (UNC) • Coach (formación realizada con Lic. César Gringstein) • Ex Responsable de RRHH de Tarjeta Naranja • Consultora en Psicología Organizacional y RRHH • Docente en la UCC, UBP ICDA y en la Córdoba Management School (CMS) de la UBP • Facilitadora de cursos de formación en desarrollo de equipos y liderazgo • Consultora privada (especialidad en problemas del trabajo y la salud).

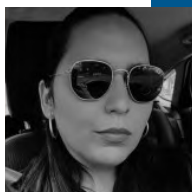


GUILLERMO SCORZA

Director de la Soft Skills Academy (UBP) • Doctorando en Sociología Laboral (Universidad Argentina de la Empresa) • Licenciado en Relaciones Industriales • Experto en temas de Recursos Humanos, cambio organizacional y fusiones • Ha entrenado a más de 15.000 ejecutivos de las principales empresas de Latinoamérica • Desde 1985 es Docente Universitario (UBP, Universidad de la Empresa y Universidad de Belgrano) • Durante más de 20 años ocupó cargos gerenciales y directivos en Recursos Humanos • Titular de Guillermo Scorza y Asociados.



#ExperienciaUBP



Mi paso por esta diplomatura fue una experiencia muy enriquecedora. Aprendí sobre cómo mejorar los procesos en la cadena de suministro, con herramientas prácticas que me prepararon para enfrentar los desafíos del mercado de una manera más estratégica y eficiente. Tuve la oportunidad de mejorar en algunos aspectos como negociación, análisis de costos y logística. Además, el programa me permitió crear una red de contactos muy valiosa, donde compartimos experiencias y aprendimos juntos.

Esta formación me ayudó a replantear mi carrera y a mirar hacia nuevos horizontes con una perspectiva más profesional y estratégica. Agradezco al equipo docente por su apoyo e interés en formar profesionales capacitados en este campo tan importante para el desarrollo empresarial.

Johana Velazquez,
Jefa de Compras - FAESA



La Diplomatura en Compras y Abastecimiento es muy completa y útil en mis tareas diarias desde que llegue a este país.

Jesymar Naranjo,
jefa de compras - SACDE Neuquen



#ExperienciaUBP



"La Diplomatura en Compras y Abastecimiento combina teoría y práctica de manera efectiva. El enfoque concreto y práctico del cursado resulta muy enriquecedor.

Estoy gratamente sorprendido con la Diplomatura en Compras. El director, José Manuel Cuenca, junto al resto de los profesores demostraron ser expertos en la materia, transmitiendo sus conocimientos de manera clara y accesible. La selección de temas y contenidos es concreta y efectiva, reflejando las necesidades del mercado laboral. Destacan:

- Enfoque práctico y concreto
- Experiencia y expertise del director y profesores
- Contenidos actualizados y relevantes
- Aprendizaje enriquecedor
- Red de contactos."

Federico Arrambide,
Jefe de Compras Dycsa





Impulsá tu formación

Realizá tu inscripción

Completá tus datos y aboná la matrícula en pocos pasos

Aranceles

Para conocer todas las **FORMAS DE PAGO**

Beneficios

ESTUDIANTES Y GRADUADOS/AS UBP

→ 20% OFF

2 O MÁS PERSONAS DE UNA ORGANIZACIÓN

→ 15% OFF

NOTAS

- Los beneficios especiales **no se acumulan**, el destinatario puede elegir el de mayor conveniencia. Sobre los aranceles a pagar, el estudiante puede optar por las diferentes formas de pago, algunas de las cuales tienen **descuentos adicionales**.
- Los beneficios se consideran **sobre los aranceles (excluyendo la matrícula)**.
- Según corresponda, los interesados deben **presentar la documentación respaldatoria**, por ejemplo: certificado laboral, constancia matrícula, nota de la institución/empresa a la que pertenece, etc.



Saber y Saber Hacer

Desde 1990, la Universidad Blas Pascal acompaña a profesionales en su desarrollo personal y laboral, combinando conocimientos sólidos con habilidades prácticas. Con **35 años de trayectoria** y **25 años en educación a distancia**, ofrece formación académica a estudiantes de todo el país. Cuenta con **170 centros de educación a distancia**, garantizando acceso amplio y de calidad.

La Universidad forma profesionales capaces de aplicar lo aprendido de manera ética, creativa e innovadora, generando valor en sus organizaciones y en la sociedad. Desde 2009, muchas de sus áreas cuentan con certificación **ISO 9001**, asegurando calidad y rigor académico.

Además, a través de la **Córdoba Management School**, la **Digital Skills Academy** y la **Soft Skills Academy**, la UBP brinda programas especializados que desarrollan competencias técnicas, digitales y humanas, acompañando al profesional en cada etapa de su crecimiento.

En la UBP, la educación continua está pensada para acompañar a cada profesional a aprender, crecer y transformar su entorno.

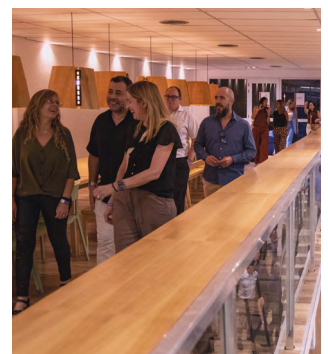
Educación Continua

70 DIPLOMATURAS

3500 ALUMNOS ANUALES

+20 CAPACITACIONES INCOMPANY CADA AÑO

MODALIDAD VIRTUAL ASINCRÓNICA, FLEXIBLE Y PENSADA PARA PROFESIONALES





UNIVERSIDAD **Blas Pascal**



Saber y Saber Hacer

INFORMES

WHATSAPP +54 9 351 3 881138

0054 0810 1 22 33 827

Opción 2

educontinua@ubp.edu.ar

REDES

www.ubp.edu.ar

📍 Educación ContinuaUBP

📧 ubp.educacioncontinua

📍 Cordoba-Management-School

CAMPUS

Av. Donato Álvarez 380

CPA X5147ERG

Córdoba, Argentina