



CURSO | CÓDIGO 26\_69

## Compras, Desarrollo de Proveedores y Aprovisionamiento (20 horas)

Del 16 al 25 de febrero de 2026 | Lunes y miércoles de 15:30 a 20:30 horas  
550 € \* (Bonificable 47%)

\*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

---

**INSCRÍBETE**

---

### OBJETIVOS

La mayoría de los compradores han sido autodidactas o han heredado prácticas de lo que se venía haciendo en sus organizaciones. El objetivo de este curso es dotar a los profesionales de compras de una metodología detallada que incluya las mejores prácticas del mercado empleadas por las empresas más competitivas.

En concreto, profundizaremos sobre:

- Entender el proceso de compras, sus etapas y sus objetivos.
- Interpretar los mercados.
- Buscar y evaluar proveedores.
- Seleccionar a los proveedores.
- Gestionar proveedores.
- Desarrollar proveedores.
- Las compras en los principales mercados.

El objetivo de este curso será formar profesionales de compras que trabajen metodológicamente para conseguir sus objetivos y aportar mayor valor a sus organizaciones.

### DESTINATARIOS

Profesionales de compras que deseen formarse en metodología avanzada para optimizar las compras contribuyendo a incrementar la rentabilidad de sus empresas.



CURSO | CÓDIGO 26\_69

## Compras, Desarrollo de Proveedores y Aprovisionamiento (20 horas)

### DOCENTE

**Luis Vega.**

Experto en Gestión y Dirección de Compras.

Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios:

- ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística.
- AERCE. Asociación Española de Profesionales de Compras y Aprovisionamientos.
- CÁMARA DE COMERCIO. Castellón, Gijón, Guipúzcoa, Valencia y Zaragoza.
- FEUGA Fundación Empresa-Universidad Gallega.

En la actualidad, ocupa el cargo de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

### PROGRAMA

#### La Función de Compras y Aprovisionamiento:

- Objetivo de la Función de Compras
- El Concepto de Valor vinculado a la Rentabilidad de la Empresa.
- La Estrategia de una Empresa y sus Ventajas Competitivas.
- El Papel Estratégico de las Compras en la Empresa.
- Las Compras enfocadas a la creación de Valor.
- Sistemas de Costes: Coste, Gasto y Pago.
- TCO: ¿Qué es y cómo se calcula?
- El Escandallo: Cost Breakdown.

#### Las Categoría de Compras:

- ¿Qué es una Categoría?
- Segmentación del Gasto.
- Obtención de los datos.
- Análisis Cuantitativo.
- Análisis Cualitativo.
- Plan de Compras por Categoría.



CURSO | CÓDIGO 26\_69

## Compras, Desarrollo de Proveedores y Aprovisionamiento (20 horas)

### La Definición de la Necesidad:

- Diferencia entre Necesidad y Demanda.
- La Solicitud de Compras.
- Especificaciones Técnicas.
- Cuestionamiento de Especificaciones Técnicas.
- Gestión Presupuestaria.
- Restricciones Internas y Externas.

### Selección, Evaluación y Desarrollo de Proveedores:

- Análisis de Mercados de Compras.
- Búsqueda de Proveedores: Activa y Pasiva.
- Evaluación de Proveedores: RFI
- Optimización del Panel de Proveedores por Categoría.
- Tender: Definición, lanzamiento y evaluación.
- Negociación.
- Desarrollo de Proveedores.
- Mejora Continua.

### El Aprovisionamiento:

- El Proceso de Aprovisionamiento: Order to Pay.
  - Pedido.
  - Albarán.
  - Factura.
  - Pago.
- Recepciones y Control de Flujos.
  - Los procesos básicos de los almacenes.
  - Planificación de los almacenes.
  - Infraestructura, equipamiento y herramientas.
  - Ubicación, tamaño y lay-out.
  - Definición y clasificación de materiales.
  - Optimización de la operativa del almacén.