



Postgrado Internacional en Gestión Estratégica de Compras

MODALIDAD ONLINE

IMPARTIDO POR ISEADE-FEPADE, EL SALVADOR EN ALIANZA CON LA UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA DE COLOMBIA.

Descripción general **del programa**

El abastecimiento se ha constituido en estos tiempos no solamente en uno de los componentes más importantes para la generación de valor en las compañías, sino también en una de las principales fuentes de competitividad para las organizaciones. En escenarios como los que sirven de contexto a la actualidad de las empresas, "saber comprar" se constituye en una de las pocas fuentes de ventaja competitiva aprovechable en mercados cambiantes y turbulentos.

En la actualidad, la Función del Abastecimiento, ha sido revalorizada, entendiendo que la misma es estratégica para las empresas y que requiere un nuevo tipo de profesionales que deben ser cuidadosamente formados con habilidades y conocimientos de una gran profundidad y utilidad práctica.

Competencias **por fortalecer:**

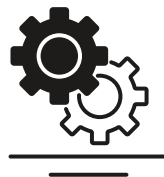
- Pensamiento estratégico aplicado en los procesos de abastecimiento.
- Capacidad analítica y gerencial para potenciar el proceso de compras.
- Desarrollo de Inteligencia Relacional.
- Mejoramiento de la capacidad de negociación con proveedores.

Dirigido **a:**

Profesionales de áreas de logística, compras, abastecimiento, cadena de suministro, contratación, administración de operaciones logísticas, comercio exterior, consultores o emprendedores que tengan interés en fortalecer sus competencias y herramientas para evolucionar los procesos de compras a su cargo.



Metodología del programa:



Se utiliza metodología de caso aplicado y clases invertidas (primero caso práctico y luego teoría), se complementan con dinámicas prácticas como Kahoot y Mentimeter; además de videos y lecturas.

Modalidad online:



Clases sincrónicas en línea por ZOOM.



Fecha **de inicio**

19 DE FEBRERO DE 2025



Meses a ser **impartido**

FEBRERO 2025 A
AGOSTO 2025



Duración **7 meses**

80 HORAS



Graduación
**presencial y cóctel
en octubre 2025**

(Sujeto a cambios por
motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

- Título Universitario
- Conocimientos básicos de Microsoft Excel.

RECONOCIMIENTOS



- Diploma físico de ISEADE-FEPADE.
- E-Diploma de ISEADE-FEPADE con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Diploma digital emitido por la Universidad Sergio Arboleda, Colombia.

MÓDULO 1

NUEVO ROL DE COMPRAS: DE LO OPERATIVO A LO ESTRATÉGICO

Total 16 horas



Fechas de clases:

Febrero: 19, 20, 25, 26, 27
Marzo: 3, 10, 13



Horario: 6:30 p.m. – 8:30 p.m. (Hora El Salvador).

Principales temas a abordar:

- Cultura de Trabajo de las Compras: enfoque en servicio
 - 10 retos Operativos de las Compras Exitosas
 - Hojas de Ruta para un Relacionamiento Efectivo.
- Relacionamiento Interno y Externo
- Mapa de Stakeholders

- ¿Cómo Identificar las Necesidades de los Clientes Internos?
- Configurar el Plan Único de Compras
- Ahora pasemos: Del cotizar – comprar al planear – comprar
- Herramientas de Seguimiento y Control de Compras

SANTIAGO ALZATE / *COLOMBIA*



Director de Programas - Instituto FORUM - Universidad de la Sabana.
Anteriormente Decano Asociado de la Universidad Sergio Arboleda, Colombia.

Experiencia de más de 20 años en cargos ejecutivos. Catedrático de ISEADE- FEPADE en diversos post-gradados. Doctor en Administración Estratégica de Empresas, Universidad Católica del Perú. Magíster en Administración Empresarial, Tecnológico de Monterrey México. Magíster en Logística, Universidad de Barcelona España. Especialista en Gerencia Logística y en Matemáticas Aplicadas, Universidad Sergio Arboleda Colombia.

MÓDULO 2

ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Total 16 horas



Fechas de clases:

Abril: 1, 2, 3, 8, 9, 10, 22, 23



Horario: 6:30 p.m. – 8:30 p.m. (Hora El Salvador).

Principales temas a abordar:

- Matrices Riesgo Impacto
- Aplicando el Marketing de Compras
- Administración de Categorías
- Gestión Analítica del Área de Compras: Análisis de Gasto, Análisis del Mercado de Proveedores,
- Indicadores Clave de Desempeño en el Área de Compras.
- Tableros de Control – Sourcing Dashboard
- Gestión de Tecnologías para el Abastecimiento 4.0.

OSCAR RAMÍREZ / COLOMBIA



Consultor de Supply Chain en firmas como pricewaterhousecoopers PwC con amplia experiencia en negociación.

Trabajó como Gerente de Compras en firmas transnacionales como Alpina S.A, y la multinacional de alimentos Danone. Es conferencista en temas de compras y negociación. Posee Maestría en administración de negocios EMBA, de la Universidad de Barcelona, así como estudios superiores de Gestión de proyectos, Gerencia estratégica, Gestión logística y formación en Lean six sigma entre otros.

MÓDULO 3

COMPRAS INTERNACIONALES: GESTIÓN LOGÍSTICO - ADUANERA DE LAS IMPORTACIONES

Total 16 horas



Fechas de clases:

Mayo: 15, 20, 21, 22, 27, 28, 29
Junio: 3



Horario: 6:30 p.m. – 8:30 p.m. (Hora El Salvador).

Principales temas a abordar:

- Medición del impacto financiero de la gestión de importaciones
- Incoterms 2020: Selección del término adecuado en compras internacionales
- Aplicación de los regímenes aduaneros de importación
- Clasificación arancelaria de las mercancías y uso del SAC
- Cálculo del valor aduanero, aranceles e impuestos
- Multas e infracciones aduaneras: cálculo y prevención
- Preferencias arancelarias: interpretación de criterios y reglas de origen
- Representación ante la aduana: Recomendaciones prácticas.

ALEX RAMOS / EL SALVADOR



Gerente de Operaciones en DURAMAS FOOTWEAR

Gerente General de Operadora Logística Salvadoreña. Ha sido catedrático en diversas universidades de prestigio en El Salvador. Cuenta con una Especialización en Administración y Operaciones Aduaneras de la Universidad Dr. José Matías Delgado y es Formador Empresarial en Comercio Internacional (FECI) avalado por Agexport/Coexport.

Tiene una Maestría en Administración de Empresas de Preston University | ESI School of Management, y es Ingeniería Industrial de la Universidad de El Salvador.

MÓDULO 4

NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO DE EQUIPOS ALTAMENTE EFICIENTES

Total 16 horas



Fechas de clases:

Junio: 26

Julio: 1, 2, 3, 8, 9, 10, 15



Horario: 6:30 p.m. – 8:30 p.m. (Hora El Salvador).

Principales temas a abordar:

- Cultura y Negociación
- Autoconocimiento
- Desarrollo de proveedores Negociación Gana - Gana
- Conversaciones y preguntas poderosas
- Vínculos y networking
- Negociaciones estratégicas
- Precio vs. valor
- Estilos de influencia y comunicación asertiva.

CARLOS CAÑAS / COLOMBIA



Consultor empresarial y docente universitario de cátedra, en temas relacionados con Talento Humano, Innovación Empresarial, Gestión Empresarial, Liderazgo, entre otros.

Especialista en Gerencia del Talento Humano con importante experiencia en el manejo integral de los procesos estratégicos de Talento Humano y enfocado en el Desarrollo Organizacional.

Capacidades sólidas en procesos de Innovación Empresarial, en HR 4.0 y agile methodologies. Experiencia en estrategias de atracción, retención y motivación (Gerencia de Felicidad).

Amplias capacidades en el manejo de comunicación interna, endomarketing, gestión por competencias, gestión del cambio y gestión de la productividad. MBA y Post MBA - Advanced Management Program.

MÓDULO 5

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROVEEDORES

Total 16 horas



Fechas de clases:

Agosto: 12, 13, 14, 19, 20,
21, 26, 27



Horario: 6:00 pm a 8:00 pm (hora El Salvador)

Principales temas a abordar:

- Gestión de Costos TCO
- Análisis financiero de las estructuras del proveedor
- Responsabilidad Social Corporativa del Abastecimiento
- Negociación
- Análisis del mercado y entorno corporativo
- Administración de contratos y contratistas
- Evaluación y homologación de proveedores y ofertas
- Gerencia de relaciones con proveedores (SRM)
- Manejo ético de las compras.

ALEJANDRO VELOSA / COLOMBIA



Supply Chain Manager North Latam de la empresa Philips. Especialista en gestión de compras internacionales.

Consultor en implementación de sistemas ERP y MRP en multinacionales del sector farmacéutico, dispositivos médicos y perecederos ornamentales. Asesor Académico en la Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas de La Universidad De La Sabana.

MBA de Northern Illinois University y Magister en Comercio Internacional de la Universidad Sergio Arboleda.

Ingeniero Biomédico con experiencia en Supply Chain Management.

BENEFICIOS DE DESCUENTO



INVERSIÓN

7 cuotas mensuales de \$183.00

INVERSIÓN TOTAL: \$ 1,281.00

01 DESCUENTOS ESPECIALES

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE-FEPADE.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

02 DESCUENTOS EMPRESARIALES

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

03 PAGO TASA 0% DE INTERÉS

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Cuscatlán, Davivienda Agrícola o Promerica.
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola.

***IMPORTANTE:**

Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

PROCESO DE ADMISIÓN

1

INICIAR SU PROCESO
DE INSCRIPCIÓN
LLENANDO EL
FORMULARIO
DE SOLICITUD

HAZ CLICK:

¡Inscríbete aquí!

ENVIAR SU
DOCUMENTACIÓN EN FORMATO
DIGITAL:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)
- Fotografía

2

3

COMPLETAR SU
USUARIO ONLINE Y
CANCELA PRIMERA
CUOTA DEL
PROGRAMA

CONTÁCTANOS

E-mail: malvarado@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337 / 7979-2843

ISEADE  **FEPADE**
ESCUELA DE NEGOCIOS

