



**CURSO**  
**GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS**

# ÍNDICE

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVO .....	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO .....	2
METODOLOGÍA Y RECURSOS .....	3
PLAN DE ESTUDIOS .....	4
FACILITADOR .....	5
CERTIFICADO .....	6
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO .....	7
FORMULARIO INSCRIPCIÓN .....	8
CONTACTO .....	9

## DESCRIPCIÓN:

El área de Compras es una unidad operativa clave en las empresas modernas que desean administrar su presupuesto con eficiencia.

Desde otra perspectiva, las relaciones con los proveedores han evolucionado hacia un giro de largo plazo, debido al costo del cambio, la importancia de la sostenibilidad y garantía del suministro, en una economía abierta, agitada y volátil.

Una gestión de compras basada en las mejores prácticas, y conducida con la pericia adecuada se convierte en una de las herramientas claves para cualquier empresa al aumentar su competitividad y capacidad para reaccionar ante la constante moderna: el cambio.

## OBJETIVO:

Al finalizar el curso, los participantes estarán en capacidad de:

- Comprender los fundamentos de una gestión avanzada de compras
- Reconocer e identificar las mejores prácticas en materia de compras globales y estrategias de ahorros
- Aplicar las herramientas claves en el diseño de procesos inteligentes de compras
- Construir un modelo de gestión que permita aprovechar oportunidades de ahorro y minimizar el riesgo con la mejor calidad.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Colaboradores del área de compras, almacenes, tráfico y personal involucrado con la gestión de abastecimiento.



## METODOLOGÍA:

Este programa consta de 16 horas. La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

- Clases 100% virtuales usando la plataforma Tecnológica de UNICDA
- Documentación sobre cada Unidad docente: apuntes en pdf con toda la materia recibida, infografías, lecturas recomendadas.
- Prácticas en equipo e individuales
- Videos complementarios del aprendizaje
- Estudios de casos de éxitos

## RECURSOS:

- Plantilla para Gestión de Compras por Categoría de Gasto
- Modelo para evaluar y priorizar de proyectos de ahorro
- Matriz para identificar el gasto por categoría
- Modelo de Control (Dashboard) para KPI's de compras
- Plantilla para elaborar Política de Compras

# PLAN DE ESTUDIOS:

## Módulo 1. Fundamentos de una Gestión Avanzada de Compras

Carga académica: (8 horas)

Objetivo: En este módulo el participante comprende los pilares sobre los cuales se ejecuta una función avanzada de compras.

### CONTENIDO TEMATICO

- Gestión de compras – Mejores Prácticas Globales
- Clasificación del gasto y aplicación de estrategias de compras según su tipo
- Matriz de Decisión – La fuerza de las relaciones en las compras
- Estrategias de Ahorros

## Módulo 2. Herramientas de Abastecimiento Estratégico

Carga académica: (08 horas)

Objetivo: Los participantes reconocerán e identificarán técnicas y herramientas necesarias para implementar una gestión estratégica de compras.

### CONTENIDO TEMATICO

- El nuevo rol del Abastecimiento Estratégico
- Estrategia, compras y productividad
- Métricas para valorar el desempeño de las compras
- Marco Regulatorio y normativo de las Compras como factor clave de sostenibilidad

# FACILITADOR:

LIC. GISELLE RODRIGUEZ

Cuenta con más de 20 años de experiencia en la gestión administrativa de compras. Actualmente es docente en el área de logística y cadena de suministro. Es apasionada por los procesos de negociación, los proyectos de implementación y re- diseño de sistemas de abastecimiento. Cree en los procedimientos, en la planificación y organización, como pasos previos

a la ejecución, por su vocación hacia la administración.

Es egresada de la carrera de Administración de Empresas con Maestría en Alta Gerencia de INTEC. Ha participado en importantes programas de capacitación internacionales en el área de negocios, entre los que se encuentran Karrass Effective Negotiation Course (Estados Unidos), Contract Writing Basics de la National Association of Purchasing Management (Estados Unidos), Negotiate to Win Arc Blue Consulting (Panamá) y Effective Negotiations Skills impartido por The International Negotiating Academy (México), Strategic Sourcing por McKinsey & Company (Reino Unido), entre otros. Ha liderado destacados proyectos relacionados al área de compras para importantes multinacionales, como la implementación de ERP Modulo de Abasto, e-sourcing incluyendo Catálogos Electrónicos, Certificación en Normas ISO, Programas de Evaluación y Certificación de Proveedores. En sus clases es capaz de transmitir su pasión por las compras y los negocios, en una experiencia integral de aprendizaje desde el “hacer” (aprendizaje aplicado).

Su experiencia laboral incluye múltiples sectores de la actividad económica, abarcando la industria de la construcción, hotelería, alimentos, farmacéutica, y el sector bancario. Su trayectoria profesional se ha construido a partir de renombradas empresas líderes del mercado como Cemex, ConvaTec y Nestlé.



## **CERTIFICADO:**

El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y exámenes de la asignatura. El certificado del curso "Gestión Avanzada de Compras" será expedido por la Universidad Dominicana Americana.

# INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO:

El costo es de RD\$ 5, 500.

Forma de pago. Las formas de pago admitidas son: efectivo, tarjeta de crédito, cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

**Nota:**

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

**B. Depósito o transferencia:**

· Banco Popular Dominicano

Cuenta corriente número: 828134031

**Nota:** Enviar vía correo electrónico el voucher a: [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do) con copia a [cobros2@icda.edu.do](mailto:cobros2@icda.edu.do). Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

**C. Línea de crédito de FUNDAPEC:**

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:  
<https://www.fundapec.edu.do/>

**2. Inscripción Empresarial:**

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

## DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

Público Empresarial:

- c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- e) 15% de descuento de 11 participantes en adelante

**“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”**

# FORMULARIO INSCRIPCIÓN



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI ( ) NO ( )

PAGADO POR EMPRESA SI ( ) NO ( )  
% QUE PAGA LA EMPRESA \_\_\_\_\_ % RD\$ \_\_\_\_\_

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. ( ) MASC. ( )	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO ( ) CASADO ( )	TELEFONO RESIDENCIAL ( ) -	CELULAR / BEEPER ( ) -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI ( ) NO ( )	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA ( ) -		EXTENSION ( ) FAX ( ) -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI ( ) NO ( )		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE ( ) -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI ( ) NO ( )		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
<b>PROGRAMA</b>					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	
<b>PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA</b>					
COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCION RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			
<b>POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO</b>					
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO		

# CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

Web: [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:

@unicdard

Tel: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 / 829-748-5144

829-748-5145 / 809-390-5571

Email: [ventas@unicda.edu.do](mailto:ventas@unicda.edu.do)

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,  
República Dominicana

