



Modalidad online sincrónica

Postgrado Internacional en Gestión Estratégica de Compras

Impartido por ISEADE Business School, El Salvador en
alianza con la Universidad Sergio Arboleda, Colombia.



**UNIVERSIDAD
SERGIO ARBOLEDA**



ISEADE BUSINESS
SCHOOL
FEPADE

Descripción General del Programa

La función de compras ha evolucionado aceleradamente de un rol operativo y transaccional hacia una función estratégica clave para la generación de valor, la resiliencia organizacional y la competitividad empresarial.

En entornos caracterizados por alta volatilidad, presión sobre costos, riesgos de abastecimiento y transformación digital, las decisiones de compras se convierten en un factor crítico para la sostenibilidad del negocio.

Este postgrado ha sido diseñado para formar profesionales capaces de liderar estratégicamente el área de compras, integrar analítica, tecnología y nuevas herramientas digitales incluida la introducción al uso de inteligencia artificial aplicada a compras, gestionar relaciones complejas con proveedores y stakeholders, y tomar decisiones basadas en datos, riesgo y creación de valor.

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.

Objetivo General:

Desarrollar profesionales capaces de liderar estratégicamente la función de compras como socio del negocio, tomando decisiones basadas en datos, riesgo y creación de valor, e integrando negociación, gestión de proveedores y tecnologías digitales incluida la introducción a la inteligencia artificial para fortalecer la competitividad y sostenibilidad organizacional.

Competencias por fortalecer

- **Pensamiento estratégico** para posicionar la función de compras como generadora de valor y socio estratégico del negocio.
- **Capacidad analítica y de toma de decisiones** en abastecimiento, basada en datos, riesgo, indicadores y criterios financieros.
- **Liderazgo y gestión del cambio** para influir, comunicar y conducir equipos y stakeholders en entornos organizacionales complejos.
- **Gestión estratégica de relaciones con proveedores** orientada a la creación de valor, colaboración de largo plazo y mitigación de riesgos.
- **Uso aplicado de tecnologías digitales, analítica e introducción a la inteligencia artificial en compras** para mejorar el control, la eficiencia y la calidad de las decisiones.

Metodología del programa

El programa se desarrolla bajo una metodología aplicada y participativa, combinando:

- Análisis de casos reales
- Ejercicios prácticos y simulaciones
- Discusión guiada y trabajo colaborativo
- Uso de herramientas digitales de apoyo





Modalidad online sincrónico:



Clases sincrónicas en línea vía Microsoft Teams, con acceso a tu **cuenta institucional**

Requisito de asistencia a clases: 75% por módulo

Fecha de inicio	Meses a ser impartido	Duración 7 meses	Graduación presencial y cóctel en noviembre de 2026
17 DE MARZO DE 2026	MARZO A SEPTIEMBRE 2026	80 HORAS	(Sujeto a cambios por motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

- Contar con un título universitario.

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS:

- Microsoft Excel (versión reciente o Microsoft 365)



RECONOCIMIENTOS:

- Diploma físico de ISEADE Business School
- E-Diploma de ISEADE Business School con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Diploma Digital de Universidad Sergio Arboleda.
- Entrega de notas impresas el día de graduación.
- Entrega de notas digitales en caso la graduación sea online.

FORMA DE EVALUACIÓN:

Cada curso incluirá una evaluación teórica y práctica.

Módulo 1: El nuevo rol de compras: de área transaccional a socio estratégico



Fechas de clases:

Marzo: 17, 18, 19, 24, 25, 26



Horario:

**6:30 p.m. – 9:10 p.m.
(Hora El Salvador).**

Objetivo:

Que el participante redefina el rol de compras como generador de valor estratégico, entendiendo su impacto en resultados financieros, competitividad y continuidad del negocio.

Principales temas a abordar:

- Evolución de la función de compras: del enfoque operativo al rol estratégico
- El área de compras como Business Partner del negocio
- Compras como generador de valor, resiliencia y ventaja competitiva
- Modelos de madurez del área de compras y su impacto organizacional
- Gestión estratégica de stakeholders y del cliente interno
- Identificación avanzada de necesidades y alineación con la estrategia del negocio
- Diseño y gobierno del Plan Estratégico (o Plan Único) de Compras
- Transición del enfoque “cotizar–comprar” al modelo “analizar–planear–comprar”, con indicadores estratégicos y control de gestión

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 postgrados.
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 y analítica aplicada



Fechas de clases:

Abril: 21, 22, 23, 28, 29, 30

Mayo: 5, 6



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Desarrollar capacidades para tomar decisiones de abastecimiento basadas en datos, riesgo y estrategia, apoyadas por tecnología.

Principales temas a abordar:

- Introducción a la IA en compras
- Uso de analítica y tecnologías digitales en compras, incluyendo visualización de datos, plataformas especializadas
- Strategic Sourcing moderno orientado a decisiones basadas en valor, riesgo y estrategia
- Segmentación avanzada de compras integrando impacto financiero y riesgo (enfoque Kraljic ampliado)
- Análisis de gasto (Spend Analysis) para identificar oportunidades, riesgos y palancas de negociación
- Análisis del mercado de proveedores y su impacto en el abastecimiento
- Aplicación de matrices riesgo-impacto al proceso de sourcing
- Definición y uso de KPIs estratégicos del área de compras
- Tableros de control para la gestión del abastecimiento y la toma de decisiones.

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 y gestión logístico-aduanera de las importaciones



Fechas de clases:

Junio: 2,3,4,9,10,11,16,18



Horario:

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

Objetivo:

Fortalecer la capacidad de gestionar compras internacionales con enfoque financiero, de riesgo y cumplimiento, más allá del trámite aduanero.

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
- Preferencias arancelarias: interpretación de criterios y reglas de origen
- Estrategias de importación 4.0: IA y automatización del cumplimiento aduanero
- Centro de inteligencia aduanera en El Salvador.

Alex Ramos | El Salvador



Gerente de Operaciones en Grupo Lemus y Consultor Estratégico en CEESCI

Se ha desempeñado como Gerente de alto nivel en diversas industrias a nivel regional, y 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 Ingeniero Industrial de la Universidad de El Salvador.

Módulo 4: Negociación estratégica y liderazgo en compras



Fechas de clases:

Julio: 14, 15, 16, 21, 22, 23, 28, 29



Horario:

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

Objetivo:

Desarrollar habilidades de negociación avanzada, liderazgo e influencia, alineadas a contextos reales y complejos.

Principales temas a abordar:

- La negociación como competencia estratégica y palanca de creación de valor
- Estilos, culturas y contextos de negociación en entornos reales y complejos
- Autoconocimiento, gestión emocional y preparación del negociador
- Negociación basada en valor frente al enfoque tradicional centrado en precio
- Estrategias ganar-ganar y toma de decisiones bajo presión
- Negociación con proveedores críticos y manejo de relaciones de largo plazo
- Conversaciones difíciles, gestión de conflictos e influencia efectiva
- Liderazgo, comunicación asertiva y networking en entornos multiculturales

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 (SRM)



Fechas de clases:

Agosto: 25, 26, 27

Septiembre: 1, 2, 3, 8, 9



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Convertir la relación con proveedores en una fuente de valor, innovación y mitigación de riesgos.

Principales temas a abordar:

- Evolución de la relación con proveedores: de enfoque transaccional a alianzas estratégicas
- Segmentación estratégica de proveedores y definición de modelos de relación
- Gestión del costo total de propiedad (TCO) aplicada a decisiones de compras
- Análisis financiero del proveedor aplicado a la gestión de compras
- Evaluación, homologación y gestión del desempeño de proveedores
- Modelos de SRM y mejores prácticas de gestión de proveedores
- Gestión de contratos, contratistas y cumplimiento en compras
- Gestión de riesgos de proveedores críticos, ética, transparencia y sostenibilidad (ESG)

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.

Calendario de clases



A continuación, encontrarás el **calendario completo del postgrado**.

Las fechas correspondientes a las clases están señalizadas en **color amarillo** para una mejor visualización de los módulos.

Marzo

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Abril

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Mayo

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Junio

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Julio

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Agosto

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Septiembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Beneficios de descuento

Inversión:

8 cuotas mensuales
de \$168.00

Inversión total:

\$1,344.00

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.

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.

Tasa 0%:

- 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



01

Iniciar su proceso de inscripción llenando el formulario de solicitud

HAZ CLICK:

[¡Inscríbete aquí!](#)

02

Enviar su documentación en formato digital:

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

03

Completar su usuario online y cancelar la primera cuota del programa

CONTÁCTANOS

E-mail: ihernandez@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337 / 7979-2843

