



Guía para el profesor

Fundamentos y Administración de Compras

Clave LSAD1819



Índice

Información general del curso	1
Certificados	1
Metodología	2
Temario	3
Recursos especiales.....	5
Evaluación.....	6
Notas de enseñanza	7
Evidencia.....	11
Bibliografía y recursos especiales.....	17
Tips importantes.....	17

Información general del curso

Modalidades

- Clave banner: LSAD1819
- Modalidad: Presencial

Competencia del curso

Diseña estrategias de abastecimiento que maximizan el valor de las compras para la compañía y disminuyen el riesgo de aprovisionamiento.



Certificados

No aplica.





Metodología

El curso de Fundamentos y Administración de Compras se imparte con la técnica didáctica de Aula Invertida. Se revisarán 15 temas divididos en tres módulos. El diseño del curso contempla la lectura del contenido previo a la realización de las actividades y evidencias, según corresponda en cada uno de los temas.

En cada tema, encontrarás:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos que debes revisar de manera obligatoria para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Una actividad de aprendizaje por cada tema, cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.
- Se aplican exámenes parciales o de medio término, así como una evaluación final.

A través del curso debes trabajar en lo siguiente:

- 3 actividades.
- 3 evidencias.
- 2 exámenes parciales.

Actividades

Diseñadas para apoyar el desarrollo de la competencia del curso. Las actividades se deben enviar a través de la plataforma en la fecha indicada.

Evidencias

Evidencia 1

Identificar la importancia de compras en el suministro de mercancías, analizar los aspectos éticos y el impacto en la gestión de los procesos de una empresa.

Evidencia 2

Solución a un caso donde el alumno distingue los componentes de la administración de compras.

Evidencia 3

Propuesta de estrategias para la selección adecuada de los proveedores.


Temario

Tema 1.	Importancia de las compras	
	1.1	La necesidad de comprar
	1.2	Antecedentes de las compras
	1.3	Importancia económica de las compras
Tema 2.	Políticas y procedimientos	
	2.1	Generalidades del procedimiento de compras
	2.2	Profesionalización del departamento de Compras
Tema 3.	Organización, objetivos y responsabilidades	
	3.1	Concepto y objetivos de la compra
	3.2	Los sistemas de organización y las compras
	3.3	Estructura del área de Compras
	3.4	Canales de distribución y los transportes usados en el proceso de la compra
Tema 4.	Tipos de compras	
	4.1	Compras nacionales
	4.2	Compras internacionales
	4.3	Ventajas y desventajas en los tipos de compras
	4.4	Tramitación internacional y los beneficios de los acuerdos internacionales en la compraventa
Tema 5.	Aspectos legales y éticos	
	5.1	La ética en las compras
	5.2	Normas legales
	5.3	La nueva imagen del personal de compras
Tema 6.	Respuesta eficiente al consumidor	
	6.1	Definición e identificación de requerimientos
	6.2	Factores clave para desarrollar ECR
	6.3	Técnicas de pronósticos para la proyección de la demanda
Tema 7.	Análisis de fuentes de suministro	
	7.1	Importancia de los proveedores
	7.2	Integración de proveedores en la cadena de suministro
	7.3	Niveles de la cadena de suministros
Tema 8.	Métodos de evaluación	
	8.1	Requisitos que debe reunir un proveedor
	8.2	Análisis de alternativas y evaluación de proveedores

Tema 9.	Criterios de selección	
	9.1	Selección efectiva
	9.2	Desarrollo de la relación con los proveedores
Tema 10.	Negociación y contratos	
	10.1	Condiciones de negociación
	10.2	El marco de la negociación en la gestión del abastecimiento
	10.3	Tácticas de negociación: tratando de llegar a un acuerdo
	10.4	Las condiciones de pago, medios de cobro y pago en la compraventa
Tema 11.	Alineamiento estratégico	
	11.1	Desarrollo de estrategia integral
	11.2	La gestión de compra estratégica
	11.3	Función de la logística en la planificación y aprovisionamiento del inventario
Tema 12.	Matriz estratégica de compras	
	12.1	Construcción de la matriz estratégica de compras
	12.2	Matriz de Kraljic
	12.3	Definición de estrategias a corto y largo plazo
Tema 13.	Tipos de estrategias	
	13.1	Estrategias de compras integradas a la cadena de suministro y la generación de utilidades
	13.2	Tipos de estrategias de suministro
Tema 14.	Administración de costos-costing	
	14.1	Tipos de costos
	14.2	Gestión de costos y costing
	14.3	Facturación y administración del surtido
Tema 15.	Tecnología de información y sistemas de administración de proveedores	
	15.1	Intercambio electrónico de datos
	15.2	Tecnología en compras: e-procurement
	15.3	Gestión de relaciones con proveedores (SRM)
	15.4	Terminal Punto de Venta (TPV) en la gestión de compraventa



Recursos especiales

No aplica.



Evaluación

Unidades	Instrumento evaluador	Puntos
3	Actividades	15
3	Evidencias	40
1	Primer examen parcial	10
1	Segundo examen parcial	10
1	Evaluación final	25
	Total	100

Actividad	Ponderación
Actividad 1	5
Actividad 2	5
Actividad 3	5
Evidencia 1	11
Evidencia 2	14
Evidencia 3	15
Primer examen parcial	10
Segundo examen parcial	10
Evaluación final	25
Total	100



Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revisa de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es el involucramiento del facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales.

Las notas de enseñanza aquí mostradas son referencia para la versión presencial, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puedes revisarlas a continuación.

Tema 1. Importancia de las compras

Antes de iniciar de lleno con el tema de importancia de las compras, es necesario repasar algunos conceptos básicos que le servirán al estudiante a lo largo de todo el curso; asimismo, es importante revisar algunos antecedentes del departamento de Compras en las empresas, los objetivos y su impacto en la gestión de la cadena de suministro.

Tema 2. Políticas y procedimientos

Asegúrate que los alumnos comprendan el papel de la gestión de compras en el desarrollo de políticas, la importancia de declarar el alcance de los involucrados y las necesidades de profesionalización del personal a cargo, con el propósito común de lograr un nivel de servicio adecuado a lo largo de los procesos.

Actividad 1

Para el desarrollo de esta actividad, después de la explicación del tema, se sugiere que el alumno revise la información teórica sobre políticas generales de compras y códigos de ética, con la intención de que pueda aplicar los principios en un caso y pueda reflexionar sobre el papel del departamento de Compras en la gestión de una empresa o de una cadena de suministro.

Tema 3. Organización, objetivos y responsabilidades

Asegúrate que los alumnos comprendan la estructura del área de Compras y los tipos de gestión de compras, centralizada, descentralizada y mixta, con la intención de que identifiquen el alcance y

participación de los distintos actores en la toma de decisiones. De igual forma, dado que en los modelos de compras el transporte representa un factor estratégico, es muy importante que los alumnos enlacen el papel de los canales de distribución y modelos de transporte en el proceso de compras.

Tema 4. Tipos de compras

Asegúrate que los alumnos identifiquen los tipos de compras nacionales e internacionales, sus ventajas y desventajas, así como los conceptos involucrados en la tramitación internacional y sus beneficios en la compraventa. Se sugiere reforzar la parte conceptual con el desarrollo de un ejemplo práctico.

Tema 5. Aspectos legales y éticos

Asegúrate que los alumnos comprendan los principios rectores éticos en el proceso de Compras, de igual forma, que puedan identificar los estándares del código de ética, las normas legales internacionales y qué se espera del personal de Compras.

Tema 6. Respuesta eficiente al consumidor

Asegúrate que los alumnos conozcan el concepto y las características del modelo ECR, que se traduce como Respuesta Eficiente al Consumidor, con la intención de que identifiquen los factores clave que se requieren para desarrollarlo y su impacto en el nivel de servicio. Asimismo, es crucial que los alumnos comprendan las técnicas de pronósticos cualitativos y cuantitativos que auxilian la proyección de la demanda.

Tema 7. Análisis de fuentes de suministro

Asegúrate que los alumnos enlacen la integración de los proveedores en la gestión de las cadenas de suministro, que puedan tener la claridad de cómo estos contribuyen en el desarrollo eficiente de los procesos.

Actividad 2

Para el desarrollo de esta actividad, después de la explicación del tema, se sugiere que el alumno revise la información teórica para aplicar lo aprendido y pueda describir el papel del cliente y el proveedor en una cadena de suministro, tanto internos como externos.

Tema 8. Métodos de evaluación

Asegúrate que los alumnos puedan explicar los tipos de métodos de evaluación de proveedores, los criterios y su razón de ser. Se recomienda indagar con los alumnos sobre ejemplos que ellos mismos puedan compartir para enriquecimiento de la clase.

Tema 9. Criterios de selección

Asegúrate que los alumnos comprendan la importancia del desarrollo de proveedores en la gestión de compras estratégicas e identificar los puntos críticos para su desarrollo.

Tema 10. Negociación y contratos

Asegúrate que los alumnos conozcan la importancia de la negociación con proveedores, las herramientas y tácticas que pueden ayudar al establecimiento de acuerdos competitivos.

Tema 11. Alineamiento estratégico

Asegúrate que los alumnos comprendan la importancia de considerar la gestión de compra como una actividad estratégica, de igual forma que identifiquen el papel de la logística en el plan de aprovisionamiento.

Tema 12. Matriz estratégica de compras

Asegúrate que los alumnos puedan enlazar los componentes de la matriz FODA en las compras estratégicas y el uso de la matriz Kraljic para determinar el impacto de la compra y el riesgo del suministro.

Actividad 3

Para el desarrollo de esta actividad, después de la explicación del tema, se sugiere que el alumno revise la información teórica para aplicar lo aprendido y pueda describir el papel de la planeación estratégica en las compras. Asimismo, que pueda describir el equilibrio que debe existir entre calidad, costo y tiempo de entrega de las compras en un caso específico.

Tema 13. Tipos de estrategias

Asegúrate que los alumnos puedan describir el tipo de estrategias en las cadenas de suministro en relación con las compras, enlazadas a la calidad, el costo, el tiempo de entrega y la flexibilidad.

Tema 14. Administración de costos-costing

Asegúrate que los alumnos identifiquen los tipos de costos y su gestión, un elemento clave en este tema es la función del surtido de mercancías y la facturación, ya que, de acuerdo con varios autores, se suelen presentar varios errores que impactan directamente a la rentabilidad de la empresa.

Tema 15. Tecnología de información y sistemas de administración de proveedores

Asegúrate que los alumnos comprendan la función del Intercambio Electrónico de Datos en el aprovisionamiento y, en general, el uso de sistemas informáticos en la operación de las áreas que integran una empresa.



Evidencia

El alumno deberá elaborar tres evidencias, por medio de las cuales demuestre el dominio de la competencia del curso, como elemento indispensable para conseguir la acreditación del mismo. Es decir, lo plasmado en cada evidencia es aquello que buscamos que los estudiantes sean capaces de hacer bien. Las instrucciones para la realización de las evidencias son las siguientes:

Evidencia 1

La evidencia refleja la aplicación de los conceptos del módulo 1. El alumno deberá identificar la importancia de Compras en el suministro de mercancías, analizar los aspectos éticos y el impacto en la gestión de los procesos de una empresa.

Para la evidencia, los estudiantes deberán cumplir con los criterios de la siguiente rúbrica de evaluación.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Funciones del área de Compras y su interrelación con los procesos de la cadena.	15 - 14	13 - 11	10 - 0	30
	<ul style="list-style-type: none"> Describe el objetivo de Compras y su impacto en las operaciones de manera clara, congruente y detallada. Presenta el diagrama de flujo del proceso productivo. Presenta una figura gráfica donde se muestran todas las áreas de la empresa y su relación con la problemática principal del caso. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe el objetivo de Compras y su impacto en las operaciones, de manera general. Presenta el diagrama de flujo del proceso productivo. Presenta una figura gráfica donde se muestran algunas áreas de la empresa y su relación con la problemática principal del caso. 	<ul style="list-style-type: none"> Describe el objetivo de Compras y su impacto en las operaciones, pero de manera vaga. Presenta, parcialmente, el diagrama de flujo del proceso productivo. Presenta una figura gráfica donde se muestran algunas áreas de la empresa, pero no se muestra la relación con la problemática principal del caso. 	

2. Analiza los aspectos éticos y legales del departamento de Compras.				40
	<ul style="list-style-type: none"> Presenta una reflexión detallada en torno a la interrogante ¿cómo influye la ética en las compras de los suministros de los proveedores involucrados? Desarrolla un código de ética claro y alineado al tipo de empresa que se describe en el caso. Presenta un resumen claro sobre la situación general de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta una reflexión general en torno a la interrogante ¿cómo influye la ética en las compras de los suministros de los proveedores involucrados? Desarrolla un código de ética general al tipo de empresa que se describe en el caso. Presenta un resumen general sobre la situación general de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta una reflexión básica en torno a la interrogante ¿cómo influye la ética en las compras de los suministros de los proveedores involucrados? Desarrolla un código de ética, pero no se encuentra alineado al tipo de empresa que se describe en el caso. Presenta un resumen básico sobre la situación general de la empresa. 	
3. Elabora una propuesta de mejora.				30
	<ul style="list-style-type: none"> Elabora una propuesta de mejora clara y detallada, que permita atender los problemas mencionados en el caso. Elabora una conclusión precisa sobre la importancia de contar con un departamento de Compras en cualquier empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora una propuesta de mejora general para atender los problemas mencionados en el caso. Elabora una conclusión general sobre la importancia de contar con un departamento de Compras en cualquier empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora una propuesta de mejora corta y carece de alineación a los problemas mencionados en el caso. Elabora una conclusión básica sobre la importancia de contar con un departamento de Compras en cualquier empresa. 	
TOTAL				100%

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).

Evidencia 2

La evidencia refleja la aplicación de los conceptos del módulo 2 en la solución de un caso, donde se distinguirán los componentes de la administración de compras.

Para la evidencia, los estudiantes deberán cumplir con los criterios de la siguiente rúbrica de evaluación.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrolla y analiza los factores clave del ECR.	40 - 35 1. Desarrolla los factores clave del ECR con el enfoque en el giro de la empresa analizada. 2. Desarrolla el plan completo de la oferta por medio de sus tres fases. 3. Desarrolla un plan de demanda en el que incluye el surtido eficiente, promociones eficientes y lanzamiento de nuevos productos y los tres criterios fundamentales de calidad.	34-28 1. Desarrolla los factores clave del ECR con el enfoque en el giro de la empresa analizada. 2. Desarrolla el plan completo de la oferta. 3. Desarrolla un plan de demanda en el que incluye el surtido eficiente, promociones eficientes y lanzamiento de nuevos productos.	27 - 0 1. Desarrolla los factores clave del ECR. 2. Desarrolla el plan completo de la oferta. 3. Desarrolla un plan de demanda.	40
2. Desarrolla los elementos clave para la integración de proveedores.	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: objetivos, tiempo, <i>ramp up</i> , innovación y técnica, capacitación y compromiso de recursos.	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: objetivos, tiempo, <i>ramp up</i> , innovación y técnica.	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores.	30
3. Desarrolla las				30

<p>siete etapas críticas del proceso de evaluación y selección de proveedores.</p>	<p>1. Desarrolla las etapas para el proceso de evaluación de proveedores con cada uno de sus elementos: 1. Reconocer la necesidad de selección de proveedores. 2. Identificar los requisitos clave de abastecimiento. 3. Identificar las fuentes potenciales de suministro. 4. Determinar la estrategia de abastecimiento. 5. Limitar proveedores en el grupo de selección.</p>	<p>1. Desarrolla las etapas para el proceso de evaluación de proveedores con cada uno de sus elementos: 1. Reconocer la necesidad de selección de proveedores. 2. Identificar los requisitos clave de abastecimiento. 3. Identificar las fuentes potenciales de suministro. 4. Determinar la estrategia de abastecimiento.</p>	<p>1. Desarrolla las etapas para el proceso de evaluación de proveedores con cada uno de sus elementos.</p>	
--	---	--	---	--

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).

Evidencia 3

La evidencia refleja la aplicación de los conceptos del módulo 3, integra una propuesta de estrategias para la selección adecuada de los proveedores.

Para la evidencia, los estudiantes deberán cumplir con los criterios de la siguiente rúbrica de evaluación.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Estrategias de compras y tipos de costos.	20 - 17 puntos	16.5 – 14 puntos	13.5 - 0	20
	1. Define concepto de estrategia (incluye referencia de tres autores diferentes a los vistos en el tema). 2. Incluye, describe, sustenta y referencia tres ejemplos de empresas que apliquen estrategias en el área de Compras. 3. Desarrolla la estrategia de gestión de suministro, para ello utiliza los componentes del desarrollo de estrategias integrales.	1. Define concepto de estrategia (incluye referencia de tres autores diferentes a los vistos en el tema). 2. Incluye, describe, sustenta y referencia tres ejemplos de empresas que apliquen estrategias en el área de Compras. 3. Desarrolla la estrategia de gestión de suministro.	1. Define concepto de estrategia. 2. Incluye tres ejemplos de empresas que apliquen estrategias en el área de Compras. 3. Desarrolla la estrategia de gestión de suministro.	
2. Matriz Kraljic.	30 – 26 puntos	25 – 22 puntos	21 – 0 puntos	30
	1. Investiga tres empresas (pequeña, mediana y grande) que utilicen la matriz Kraljic en sus departamentos de Compras. 2. Ubica una empresa que trabaje con algún otro tipo de matriz. 3. Explica la importancia para las empresas de trabajar con matrices. 4. Detalla con sus palabras el adecuado acomodo de información en una matriz. 5. Expresa con dos ejemplos el uso correcto de una u otra matriz, incluye todos los cuadrantes.	1. Investiga tres empresas (pequeña, mediana y grande) que utilicen la matriz Kraljic en sus departamentos de Compras. 2. Ubica una empresa que trabaje con algún otro tipo de matriz. 3. Explica no muy claramente la importancia para las empresas de trabajar con matrices. 4. Detalla con sus palabras el adecuado acomodo de información en una matriz. 5. Expresa con dos ejemplos el uso correcto de una u otra matriz, incluye todos los cuadrantes.	1. Investiga tres empresas (pequeña, mediana y grande) que utilicen la matriz Kraljic en sus departamentos de Compras. 2. Ubica una empresa que trabaje con algún otro tipo de matriz. 3. No explica correctamente la importancia para las empresas de trabajar con matrices. 4. Detalla con sus palabras el adecuado acomodo de información en una matriz. 5. Expresa con dos ejemplos el uso correcto de una u otra matriz, incluye todos los cuadrantes.	
3. E-procurement y	30 – 26 puntos	25 – 22 puntos	21 – 0 puntos	30

los elementos que lo integran.	1. Define el concepto de <i>e-procurement</i> , incluye la referencia de tres autores (diferentes a los vistos en el tema). 2. Incluye tres evidencias de empresas que trabajen con <i>e-procurement</i> .	1. Define el concepto de <i>e-procurement</i> , incluye la referencia de solo un autor (diferente a los vistos en el tema). 2. Incluye dos evidencias de empresas que trabajen con <i>e-procurement</i> .	1. Define el concepto de <i>e-procurement</i> , incluye la referencia de solo un autor (diferente a los vistos en el tema). 2. Incluye una evidencia de empresas que trabajen con <i>e-procurement</i> .	
--------------------------------	---	--	---	--

Derechos de Autor Reservados. ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®).



Bibliografía y recursos especiales

- Monczka, R., Handfield, R., Giunipero, L., y Patterson, J. (2021). *Purchasing and Supply Chain Management* (7th ed.). Estados Unidos: Cengage Learning. ISBN: 978-0-357-44214-2.
- Vivancos, A., Fernández, A., Arteta, C., y Sánchez, L. (2021). *Las Compras en la Empresa: fundamentos y experiencias*. España: U.P.M Press.



Tips importantes

No aplica.