



Fundamentos y  
Administración de Compras

Guía para el profesor LSAD1819  
/LTAD1804

# Contenido

Competencia del curso.....	3
Metodología Semestral.....	3
Metodología Tetramestral.....	3
Actividades.....	3
Evidencia.....	3
Temario.....	4
Cómo impartir el curso.....	5
Modelo didáctico.....	4
Evaluación semestral.....	5
Evaluación Tetramestral.....	5
Bibliografía y recursos especiales.....	6
Notas de enseñanza por tema.....	6
Evidencias Semestral.....	11
Evidencias Tetramestral.....	16
Uso de rúbricas.....	18
Tips importantes.....	19
• Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas:.....	19
• ¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?.....	19
• ¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?.....	19
• ¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?.....	19
• ¿Tengo que capturar las calificaciones en Banner y en la plataforma educativa?.....	19

## Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el **curso de Fundamentos y administración de compras** es la siguiente, en toda su extensión:

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

## Metodología Semestral

En este curso de **Fundamentos y administración de compras** se revisarán 15 temas divididos en 3 módulos.

En cada tema, el participante encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.
- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.
- Una práctica no evaluable que servirá para repasar los conceptos abordados en el tema.
- Una tarea o actividad de aprendizaje (evaluable) cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del curso, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 15 actividades
- 3 evidencias
- 2 evaluaciones parciales
- 1 evaluación final

## Metodología Trimestral

En este curso de **Fundamentos y administración de compras** se revisarán 15 temas divididos en 2 módulos.

En cada tema, el participante encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.

- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.
- Una práctica no evaluable que servirá para repasar los conceptos abordados en el tema.
- Una tarea o actividad de aprendizaje (evaluable) cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del curso, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 6 actividades
- 4 tareas
- 2 evidencias
- 1 evaluación final

## Actividades

Las actividades deben enviarse a través de la plataforma Canvas en la fecha indicada.

Si las actividades se realizaron en forma física (“a mano”), deberán ser digitalizadas para enviarlas a través de dicha plataforma.

## Evidencia

El proyecto final (evidencia) de este curso consiste en mejorar la productividad de una empresa que se dedica a fabricar pernos. A través de ella el participante demostrará la capacidad de aplicar los conocimientos y habilidades que obtendrá a lo largo de los temas revisados en el curso. Es importante revisar la agenda del curso, pues la mayoría de las **evidencias requieren entregas de avances** que los alumnos tienen que realizar conforme avanza el periodo académico.

**Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:**

1. **Conformar un portafolio personal de proyectos, que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.**

## 2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).

Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora +USB flash drive), y de preferencia también almacenarlos en la nube (servicios como Dropbox y Google Drive).

### Temario

#### Tema 1. Importancia de las compras

- 1.1 La necesidad de comprar
- 1.2 Antecedentes 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

#### Tema 4. Tipos de compras

- 4.1 Compras nacionales e internacionales
- 4.2 Principales problemas

#### 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

#### 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

#### Tema 11. Alineamiento estratégico

- 11.1 Desarrollo de estrategia integral
- 11.2 La gestión de compra estratégica

#### 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 suministros 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

#### 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)

### Modelo didáctico

El modelo educativo de la Universidad Tecmilenio, cuya visión es "Personas positivas con Propósito de Vida y las competencias para alcanzarlo", está enfocado en el desarrollo de competencias que distingan a sus estudiantes y los capaciten para actuar ante diversos contextos, previstos o impredecibles, dado que vivimos en constante cambio, empoderándolos para ser auto aprendices y para aprender a aprender. Todo esto para su florecimiento humano, tomando en cuenta los elementos del Ecosistema de Bienestar y Felicidad de la Universidad.

Nuestra meta más importante en el aula es lograr un aprendizaje centrado en el estudiante, por lo cual, el modelo que seguimos para el diseño e impartición de cursos es también **constructivista**, al presentar un cambio en los roles:

- **Los estudiantes** obtienen las bases para hacer una interpretación de la realidad y construir su propio conocimiento, al aprender haciendo (no solamente viendo, escuchando y leyendo).
- **Los docentes**, al ser expertos en su disciplina y trabajar en la industria, aportan su experiencia laboral para guiar a los alumnos y construir ambientes de aprendizaje en contextos reales que los motiven a aprender, enriqueciendo así su experiencia de aprendizaje.

## Cómo impartir el curso

El docente debe revisar a fondo las actividades antes de que las realicen los estudiantes y conocer todos los aspectos teóricos involucrados (capítulos de libros de texto o de apoyo y recursos), para brindar una respuesta o ayuda oportuna a los estudiantes dentro del modelo constructivista.

Asimismo, debe indicar a los estudiantes la información que requieren estudiar y buscar en Internet para que puedan llevarla a las sesiones de clase, en caso de que se requiera.

A partir del tema 1, los estudiantes se prepararán antes de la clase estudiando los temas a tratar, incluyendo sus recursos; además, en algunas ocasiones tendrán que realizar algún ejercicio como parte de la actividad previa o del apartado de requerimientos.

El docente desarrollará una actividad (no evaluable) para comprobar que los estudiantes realizaron la lectura previamente. Posteriormente iniciará con la explicación de la actividad y una visión general de los conceptos más importantes en los que los estudiantes deben enfocar su atención. Considerando esta explicación, los estudiantes inician su trabajo y el profesor monitorea su avance (no al frente del grupo, sino caminando entre las mesas y, en ocasiones, sentándose al lado de los alumnos para observar su trabajo), tratando de no interrumpir los procesos de aprendizaje, pero guiando la actividad para que los estudiantes se enfoquen en lo que están haciendo.

Es muy importante que el docente transmita a los alumnos sus experiencias relacionadas con los temas y aclare dudas.

Los **exámenes parciales o de medio término** se desarrollarán por el docente impartidor (considerando el contenido del curso), y pueden ser teóricos o prácticos.

## Evaluación semestral

Elemento	Evaluables	Puntos
<b>Módulo 1</b>		
1	Promedio de actividades/tareas/ejercicios del M1	10
2	Promedio de exámenes rápidos del M1	2.5
3	Evidencia 1	10
4	Primer examen parcial	10
<b>Módulo 2</b>		
5	Promedio de actividades/tareas/ejercicios del M2	10
6	Promedio de exámenes rápidos del M2	2.5
7	Evidencia 2	10
8	Segundo examen parcial	10
<b>Módulo 3</b>		
9	Promedio de actividades/tareas/ejercicios del M3	10
10	Evidencia 3	10
11	Examen final	15
<b>Total</b>		<b>100</b>

## Evaluación Tetramestral

Unidades	Instrumento evaluador	Porcentaje
4	Tareas	30
6	Actividades	30
2	Evidencias	20
1	Evaluación final	20
<b>Total</b>		<b>100</b>

Actividad	Porcentaje
Actividad 1	5
Tarea 1	7
Actividad 2	5
Tarea 2	7
Actividad 3	5
Actividad 4	5
Tarea 3	7
Actividad 5	5
Evidencia 1	10
Tarea 4	9
Actividad 6	5
Evidencia 2	10
Evaluación final	20
<b>Total</b>	<b>100</b>

## Bibliografía y recursos especiales

### Libros de texto

Monczka, M., Handfield, B., Giunipero, C., y Patterson, L. (2021). *Purchasing and Supply Chain Management* (7ª ed). Estados Unidos: Cengage Learning, Inc. ISBN: 978-0-357-44214-2

<https://www.cengagebrain.com.mx/shop/isbn/9780357442142>

### Libro de apoyo:

- Grando, A., Velvedere, V., Stabilini, G., y Secchi, R., (2021). *Production, operations, and supply chain management* (1a ed.). Milan, IT: EGEA S.p.A.  
ISBN: 978-88-31322-41-6

## Notas de enseñanza por tema

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 y en línea, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puedes revisarlas a continuación.

### Tema 1

#### **Objetivo:**

Permitir al alumno entender los principios y fundamentos de compras.

#### **Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan las necesidades de comprar.
2. Finalmente hay que hacer reflexionar a los alumnos cómo han evolucionado las compras a medida que el tiempo pasa.
3. Al impartir el curso podemos utilizar ejemplos de la vida cotidiana para que los estudiantes relacionen con mayor facilidad los conceptos que se están definiendo.

#### **Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Para la actividad se puede especificar una línea de artículos o especificar un estándar determinado para el trueque.
3. Se sugiere dar una retroalimentación final exponiendo los puntos buenos y las áreas de oportunidad que pueden tener para que el participante reflexione sobre ellas.

## Tema 2

### Objetivo:

Permitir al alumno comprender las políticas y los procedimientos de compras.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan que para las compañías es clave definir los procedimientos de compras.
2. Asimismo, cómo se ha estructurado la profesionalización del departamento de Compras.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.

## Tema 3

### Objetivo:

Permitir al alumno entender el rol de compras en la organización y sus objetivos principales.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan los objetivos principales de las adquisiciones.
2. Asimismo, entender los enfoques de la estructura del departamento de Compras.
3. En la medida de lo posible, se sugiere generar foros de discusión en donde cada alumno pueda compartir ejemplos de la vida cotidiana en donde se apliquen los conceptos del tema.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 4

### Objetivo:

Permitir al alumno comprender el alcance de las compras nacionales e internacionales.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es esencial que los alumnos comprendan los tipos de compras que pueden existir en operaciones.
2. Los principales problemas que pueden encontrarse en compras.
3. Es importante solicitar a los alumnos que piensen en ejemplos reales para relacionar los conceptos que se están manejando en los temas.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.

2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 5

### Objetivo:

Entender los elementos éticos y legales de las compras.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan el rol de la ética en las operaciones.
2. Asimismo, los elementos y normas que constituyen las operaciones de compras.
3. Al hablar del tema de ética puede utilizar situaciones de cada localidad para generar debate y reflexión entre los estudiantes y que comprendan mejor el concepto.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 6

### Objetivo:

Entender los requerimientos del cliente y cómo comprender la oferta y demanda.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan que la base de compras son los requerimientos del cliente.
2. Asimismo, es importante comprender y aplicar los factores que permiten identificar los criterios clave de los clientes.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 7

**Objetivo:**

Comprender cómo opera la cadena de suministro y las fuentes de abastecimiento.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan los niveles de integración de la cadena de suministro.
2. Asimismo, entender la relación entre los agentes de la cadena de suministro y cómo integrar nuevos proveedores.
3. Finalmente, hay que comprender cómo definir los niveles de integración de la cadena de suministro.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

**Tema 8****Objetivo:**

Entender los métodos de evaluación de proveedores y conocer cómo deben establecerse los requisitos para evaluarlos.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan los elementos clave para evaluar a un proveedor.
2. Asimismo, conocer las alternativas en el mercado para las fuentes de suministro.
3. Para facilitar el entendimiento de los estudiantes, se puede invitar a la persona encargada de compras del campus para que platique su experiencia y los métodos que se utilizan para la selección de proveedores.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

**Tema 9****Objetivo:**

Conocer los aspectos que se deben contemplar para diseñar evaluaciones efectivas.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos aprendan a establecer criterios efectivos de evaluación de proveedores.
2. Asimismo, las posibles herramientas para desarrollar proveedores.
3. Asegúrate de proporcionar ejemplos actuales en donde sean identificables los temas vistos para una mejor comprensión de los estudiantes.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 10

### Objetivo:

Entender las estrategias de negociación que pueden aplicarse en la selección de proveedores.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan las condiciones en las que debe abordarse una negociación.
2. Asimismo, es importante entender las tácticas que deben emplearse para garantizar una negociación sana bilateral.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 11

### Objetivo:

Comprender cómo contribuye el alineamiento estratégico en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan la importancia de desarrollar una estrategia integral.
2. Asimismo, entender la gestión de compras estratégicas.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 12

### Objetivo:

Entender los elementos de compras estratégicas y cómo utilizar la matriz de Kraljic.

### Notas para la enseñanza del tema:

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan cómo construir una matriz estratégica.
2. Asimismo, que mediante el análisis de requerimiento establezcan estrategias a corto y largo plazo.
3. El profesor debe asegurarse que los cuatro cuadrantes de la matriz de Kraljic queden claros a los estudiantes para evitar confusiones entre unos y otros al momento de la actividad.

### Notas para la actividad:

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 13

**Objetivo:**

Entender los tipos de estrategias de compras.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan las estrategias de compras integradas a la cadena de suministros.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 14

**Objetivo:**

Entender los elementos de la administración de costos en las compras.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan los tipos de costos que pueden observarse en las operaciones de suministro.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Tema 15

**Objetivo:**

Entender los elementos tecnológicos para la administración de proveedores.

**Notas para la enseñanza del tema:**

1. Es de vital importancia que los alumnos comprendan el rol de la tecnología en compras.
2. Comprender la gestión de las relaciones con los proveedores.
3. Se puede solicitar a los alumnos que investiguen alguna empresa que esté haciendo uso de las tecnologías de información para tener ejemplos prácticos e incluso invitar a algún empresario que las utilice para que comente los pros y contras de los sistemas.

**Notas para la actividad:**

1. La actividad se puede realizar en equipo para que el participante pueda compartir ideas con sus demás compañeros.
2. Se sugiere realizar equipos de máximo tres personas.

## Evidencias Semestral

El alumno deberá elaborar tres evidencias, una por modulo, 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 las evidencias es aquello que buscamos que los estudiantes sean capaces de hacer bien. Las instrucciones para la realización de las evidencias son las siguientes:

La evidencia 1 refleja la aplicación de los conceptos del módulo 1. El alumno deberá aplicar los conocimientos adquiridos relacionados la base histórica de la gestión de compras en el sector empresarial y como impacta la ética en la gestión y decisiones de compras. Así mismo, deberá realizar la entrega de su evidencia con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

## Evidencia 2

La evidencia 2 es la aplicación de los conceptos del módulo 2. El alumno deberá aplicar las bases para la respuesta eficiente del consumidor, los elementos importantes para la integración de proveedores y desarrolla las siete etapas críticas para evaluar y seleccionar proveedores. La entrega de la evidencia se debe hacer con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

## Evidencia 3

La evidencia 3 es la aplicación de los conceptos del módulo 3 y de todo el curso. Esta evidencia responde a un análisis completo de los costos relacionados a la gestión de suministro y el desarrollo de estrategias de acuerdo con las necesidades de la organización. La entrega de la evidencia se debe hacer con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

Para las evidencias los estudiantes deberán cumplir con los criterios de las siguientes rúbricas de evaluación.

### Evidencia 1

	Nivel de desempeño			
<b>Criterios de evaluación</b>	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%

1. Desarrolla conceptos fundamentales del trueque y del objetivo de compras.	<b>40 – 35</b>	<b>34-28</b>	<b>27 – 0</b>	<b>40</b>
	1. Desarrolla su propio concepto de trueque basado en la referencia de 3 autores diferentes a los vistos en clase. 2. Sustenta 3 evidencias históricas de la aparición del trueque y describe un ejemplo del trueque moderno. 3.Principales objetivos de compras y su impacto en operaciones.	1. Desarrolla su propio concepto de trueque. 2. Sustenta 2 evidencias históricas de la aparición del trueque y describe un ejemplo del trueque moderno. 3.Principales objetivos de compras y el desarrollo y su impacto en operaciones.	1. Desarrolla su propio concepto de trueque. 2. Sustenta 1 evidencia histórica de la aparición del trueque y describe un ejemplo del trueque moderno. 3.Principales objetivos de compras y el desarrollo y su impacto en operaciones.	
2. Analiza la importancia del departamento de compras, sus niveles de internacionalización.				<b>30</b>
	1. Analiza 3 empresas del sector industrial y establece información relevante del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Expresa claramente por qué es importante que las empresas cuenten con un departamento de compras.	1. Analiza una empresa del sector industrial y establece información del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Expresa la importancia del departamento de compras.	1. Analiza una empresa del sector industrial y establece información del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Describe el departamento de compras.	
3. Concepto de ética y sus efectos positivos y negativos en el ámbito del área de compras.				<b>30</b>
	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 5 efectos negativos y 5 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 3 efectos negativos y 4 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 3 efectos negativos y 3 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>

## Evidencia 2

	<b>Nivel de desempeño</b>			
<b>Criterios de evaluación</b>	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	<b>%</b>
1. Desarrolla y analiza los factores clave del ECR	<b>40 – 35</b>	<b>34-28</b>	<b>27 – 0</b>	<b>40</b>
	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	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	1. Desarrolla los factores clave del ECR. 2. Desarrolla el plan completo de la oferta. 3.Desarrolla un plan de demanda.	

	surtido eficiente, promociones eficientes y lanzamiento de nuevos productos y los tres criterios fundamentales de calidad.	eficientes y lanzamiento de nuevos productos.		
2. Desarrolla los elementos clave para la integración de proveedores				30
	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: Objetivos, tiempo, Ramp up, Innovación y técnica, Capacitación y compromiso de recursos.	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: Objetivos, tiempo, Ramp up, Innovación y técnica.	1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores.	
3. Desarrolla las siete etapas críticas del proceso de evaluación y selección de proveedores				30
	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 6. Llevar a cabo una revisión detallada de los criterios de evaluación de proveedores 7. Seleccionar proveedor y llegar a un acuerdo	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.	1. Desarrolla las etapas para el proceso de evaluación de proveedores con cada uno de sus elementos.	
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>

### Evidencia 3

	Nivel de desempeño			
<b>Criterios de evaluación</b>	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Estrategias de compras y tipos de costos.	<b>40 – 35</b>	<b>34-28</b>	<b>27 – 0</b>	<b>20</b>
	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.	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.	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.	

	3. Desarrolla la estrategia de gestión de suministro, para ello utiliza los componentes del desarrollo de estrategias integrales	3. Desarrolla la estrategia de gestión de suministro.		
2. Matriz Kraljic.				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 los elementos que lo integran.				30
	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> , describe la forma en la que la ejecutan. 3. Expresa con sus palabras cinco efectos positivos en la selección de proveedores trabajando con <i>e-procurement</i> como herramienta de selección de proveedores.	1. Define el concepto de <i>e-procurement</i> , incluye la referencia de sólo un autor (diferente a los vistos en el tema). 2. Incluye dos evidencias de empresas que trabajen con <i>e-procurement</i> , describe la forma en la que la ejecutan. 3. Expresa con sus palabras tres efectos positivos en la selección de proveedores trabajando con <i>e-procurement</i> como herramienta de selección de proveedores.	1. Define el concepto de <i>e-procurement</i> , incluye la referencia de sólo un autor (diferente a los vistos en el tema). 2. Incluye una evidencia de empresas que trabajen con <i>e-procurement</i> , describe la forma en la que la ejecutan. 3. Expresa con sus palabras dos efectos positivos en la selección de proveedores trabajando con <i>e-procurement</i> como herramienta de selección de proveedores.	
4. Propuesta de estrategias para la selección adecuada de los proveedores.				20
	1. Propone una guía para desarrollar los cuatro niveles de estrategia (Estrategias corporativas, estrategias de unidad de negocio, estrategias de gestión de suministro y estrategias de categorías de abastecimiento).	1. Propone una guía que solo desarrolla tres estrategias de los cuatro niveles.	1. Propone una guía que solo desarrolla dos estrategias de los cuatro niveles.	
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>

## Evidencias Trimestral

El alumno deberá elaborar dos evidencias, una por módulo, 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 las evidencias 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 1 refleja la aplicación de los conceptos del módulo 1. El alumno deberá aplicar los conocimientos adquiridos relacionados la base histórica de la gestión de compras en el sector empresarial y como impacta la ética en la gestión y decisiones de compras. Así mismo, deberá realizar la entrega de su evidencia con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

### Evidencia 2

La evidencia 2 es la aplicación de los conceptos del módulo 2. El alumno deberá aplicar los procesos de selección y evaluación de proveedores, así como el análisis de negocio para el planteamiento de estrategias. La entrega de la evidencia se debe hacer con base en los criterios de evaluación que se muestran en la rúbrica.

Para las evidencias los estudiantes deberán cumplir con los criterios de las siguientes rúbricas de evaluación.

#### Evidencia 1

	Nivel de desempeño			
Criterios de evaluación	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Analiza la importancia del departamento de compras, sus niveles de internacionalización.	40 - 35	34-28	27 – 0	40
	1. Analiza 3 empresas del sector industrial y establece información relevante del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Expresa claramente por qué es importante que las	1. Analiza una empresa del sector industrial y establece información del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Expresa la importancia del departamento de compras.	1. Analiza una empresa del sector industrial y establece información del departamento de compras, su nivel jerárquico y su nivel de internacionalización. 2. Describe el departamento de compras.	

	empresas cuenten con un departamento de compras.			
2. Concepto de ética y sus efectos positivos y negativos en el ámbito del área de compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 5 efectos negativos y 5 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 3 efectos negativos y 4 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de 2 autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye 3 efectos negativos y 3 positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	30
3. Desarrolla y analiza los factores clave del ECR	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.	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.	1. Desarrolla los factores clave del ECR. 2. Desarrolla el plan completo de la oferta. 3. Desarrolla un plan de demanda.	40
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>

## Evidencia 2

	<b>Nivel de desempeño</b>			
<b>Criterios de evaluación</b>	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Desarrolla los elementos clave para la integración de proveedores	<b>40 - 35</b> 1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: Objetivos, tiempo, Ramp up, Innovación y técnica, Capacitación y compromiso de recursos.	<b>34-28</b> 1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores: Objetivos, tiempo, Ramp up, Innovación y técnica.	<b>27 – 0</b> 1. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores.	20
				30

2. . Desarrolla las siete etapas críticas del proceso de evaluación y selección de proveedores .	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 6. Llevar a cabo una revisión detallada de los criterios de evaluación de proveedores 7. Seleccionar proveedor y llegar a un acuerdo	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.	1. Desarrolla las etapas para el proceso de evaluación de proveedores con cada uno de sus elementos.	
3. . Matriz Kraljic.	1. Investiga las aplicaciones de la matriz Kraljic en los 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.	1. Investiga las aplicaciones de la matriz Kraljic en los 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.	1. Investiga las aplicaciones de la matriz Kraljic en los departamentos de compras. 2. Explica la importancia para las empresas de trabajar con matrices.	20
4. Propuesta de estrategias para la selección adecuada de los proveedores.	1. Propone una guía para desarrollar los cuatro niveles de estrategia (Estrategias corporativas, estrategias de unidad de negocio, estrategias de gestión de suministro y estrategias de categorías de abastecimiento).	1. Propone una guía que solo desarrolla tres estrategias de los cuatro niveles.	1. Propone una guía que solo desarrolla dos estrategias de los cuatro niveles.	30
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>

### Uso de rúbricas

Las evidencias del curso tienen asignada una rúbrica con la cual es obligatorio que se califique, esto es muy importante para nuestro modelo de competencias ya que es la forma en la que medimos el desarrollo de las competencias en nuestros alumnos.

Es importante evaluar con la rúbrica que aparece en el apartado de la evidencia final ya que se les estará auditando constantemente su realización efectiva.

Video disponible para calificar con rúbricas en:

- ¿Cómo busco una rúbrica?: <https://youtu.be/QgDKeZv9tAI>
- ¿Cómo califico con una rúbrica?: <https://youtu.be/mAbIsLAgIp4>

### Tips importantes

- Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas:
  - Tutorial digital para profesores: <https://bit.ly/2SbMaNK>
  - Tutorial digital para alumnos: <https://bit.ly/35IBnP6>
- ¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta [atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx](mailto:atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx) pero te pedimos que también reportes sugerencias para el contenido y actividades del curso.

- ¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

- ¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

- ¿Tengo que capturar las calificaciones en Banner y en la plataforma educativa?

Si, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.