



Fundamentos y administración de compras Modalidad Connect

Guía para el profesor

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Bibliografía	1
Evaluación.....	1
Estructura de las sesiones	1
Actividades	2
Sesiones virtuales	3
Evaluación.....	4
Calendario.....	5
Bibliografía y recursos especiales	6
Contenido del curso	6
Herramientas.....	6
Preguntas frecuentes.....	7
Guía para las sesiones.....	8
Semana 1.....	8
Semana 2.....	11
Semana 3.....	16
Semana 4.....	20
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	24
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2	24

Información general del curso

Nombre del curso: Fundamentos y administración de compras

Modalidad: Connect

Clave: LTAD1804

Competencia del curso

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

Introducción al curso

En este curso comprenderás la importancia de la existencia de un departamento de compras dentro de las empresas, así como el diseño de diferentes estrategias de abastecimiento y optimización de recursos para maximizar el valor de las compras para la compañía.

Asimismo, analizarás procesos de selección de proveedores, el desarrollo de las relaciones a largo plazo con los mismos, el impacto de aspectos regulatorios y financieros dentro de las funciones de compra. Todo lo anterior resultan ser aspectos claves para la competitividad de las organizaciones.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

[GUÍA PARA EL PROFESOR](#)

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer tu formación, contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tienes la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible en formato electrónico, para que su adquisición sea más accesible y económica. Para conocer cuál es el libro que debes adquirir, revisa la sección Bibliografía de tu curso.

Evaluación

En la sección Evaluación puedes consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1

Bloque 2

Bloque 3

<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y presentación de agenda. • Actividad de bienestar-<i>mindfulness</i>. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. • Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de reconexión. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. • Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de reconexión. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. • Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revises el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas el profesor integra equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones el profesor alterna intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen tus puntos de vista y al mismo tiempo te dan la oportunidad de presentar tus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, puedes contactar a tu docente a través de los medios que este te indique.

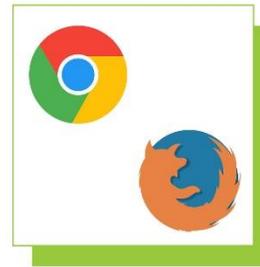
Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente:

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Red con conexión ancha para tener una excelente comunicación, mínimo con **6 MB** de ancho de banda.



Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



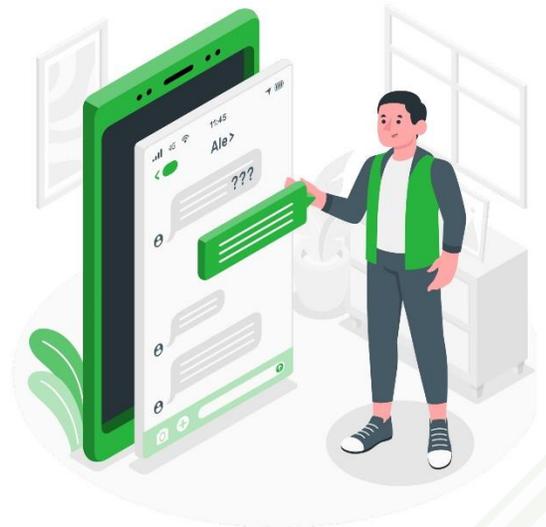
Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Actividad 1	10
2	Evidencia 1	30
3	Actividad 2	10
4	Evidencia 2	30

5	Examen final	20
Total:		100%

Calendario

Semana	Temas	Actividad	Evidencia	Examen
1	1. Importancia de las compras 2. Políticas y procedimientos 3. Organización, objetivos y responsabilidades 4. Tipos de compras	✓		
2	5. Aspectos legales y éticos 6. Respuesta eficiente al consumidor 7. Análisis de fuentes de suministro 8. Métodos de evaluación		✓	
3	9. Criterios de selección 10. Negociación y contratos 11. Alineamiento estratégico 12. Matriz estratégica de compras	✓		
4	13. Tipos de estrategias 14. Administración de costos – costing 15. Tecnología de información y sistemas de administración de proveedores		✓	
5	Examen final			✓

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

Monczka, R., Handfield, R., Giunipero, L., y Patterson, J. (2021). *Purchasing and Supply Chain Management* (7th ed.). Estados Unidos: Cengage Learning.

Libro de apoyo

Grando, A., Velvedere, V., Stabilini, G., y Secchi, R. (2021). *Production, operations and supply chain management*. Italia: EGEA S.p.A.

Contenido del curso

Tema 1.	Importancia de las compras
Tema 2.	Políticas y procedimientos
Tema 3.	Organización, objetivos y responsabilidades
Tema 4.	Tipos de compras
Tema 5.	Aspectos legales y éticos
Tema 6.	Respuesta eficiente al consumidor
Tema 7.	Análisis de fuentes de suministro
Tema 8.	Métodos de evaluación
Tema 9.	Criterios de selección
Tema 10.	Negociación y contratos
Tema 11.	Alineamiento estratégico
Tema 12.	Matriz estratégica de compras
Tema 13.	Tipos de estrategias
Tema 14.	Administración de costos – costing
Tema 15.	Tecnología de información y sistemas de administración de proveedores

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un
detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta
[atencioncursos@servicios.tecmilenio.m
x](mailto:atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx), también puedes compartir
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?

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

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/JNCVVK2thZI	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 1 y 2.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar introducción de la Actividad 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 1

1. Elabora un listado en el que incluyas las políticas del departamento de compras para brindar dirección y apoyo a las operaciones.
 - a. Con base en este listado, elabora una propuesta de al menos tres políticas que complementen las operaciones y justifica por qué deben incluirlas.
2. Elabora los pasos del procedimiento de compras de la empresa investigada.
 - a. Identifica al menos tres áreas de oportunidad del proceso y elabora una propuesta de cómo pueden mejorarlo.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 3 y 4.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 1

Parte 2

6. Elabora una conclusión de la importancia de las políticas y procedimientos en el departamento de compras (incluye un párrafo de al menos cinco renglones).
7. Incluye bibliografía en formato APA de fuentes consultadas.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

● ● Criterios de evaluación de la semana ● ● ● ● ● ●

Criterios de evaluación	
1	Identifica las políticas del departamento de compras.
2	Propone al menos tres políticas que complementen las operaciones.
3	Identifica los pasos del procedimiento de compras, áreas de oportunidad y propuesta de cómo mejorarlo.
4	Incluye una conclusión y citas en formato APA.

Semana 2

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/oq-klVxvm5g	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 5 y 6.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 1

1. Realiza un cuadro comparativo de los niveles de internacionalización de las compras. Para el cuadro comparativo analiza tres empresas del sector industrial y de servicios y organiza la información en forma de cuadro comparativo:

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Criterio	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3
Bienes/servicios que produce			
Necesidades que satisface (teoría de Maslow)			
Nivel de compras en la jerarquía organizacional			
Nivel de internacionalización			

- Concluye, de forma muy breve y clara, por qué es importante para las empresas de cualquier tamaño contar con un departamento de compras.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 7 y 8.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 2

2. Aplicaciones de ética en las compras.
 - Con tus propias palabras, construye un concepto de ética, incluye la referencia de al menos dos autores distintos a los mencionados en el tema.
 - Incluye cinco efectos negativos y cinco efectos positivos de la aplicación de la ética en las compras.
3. Selecciona una empresa de las tres que analizaste en el cuadro comparativo, y analiza y desarrolla los factores clave del ECR para su oferta y demanda.
 - Oferta: desarrolla el plan completo de la oferta por medio de las tres fases.
 - Demanda: surtido eficiente, promociones eficientes y lanzamiento de nuevos productos e incluye los tres criterios fundamentales de calidad.
4. Concluye de manera concisa por qué es importante para las empresas conocer el mercado, la oferta y la demanda.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

● ● Criterios de evaluación de la semana ● ● ● ● ● ●

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la **rúbrica** (Ver Anexo 1).

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/lrsaUmq2l1w	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 9 y 10.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar introducción de la actividad de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 2
Parte 1

1. Lee el siguiente caso:

**ARTESANÍAS MEXICANAS, S.A.
COMUNICADO
PERSONAL DE VENTAS**

Asunto: Transferencia a Canadá

A través del presente le informamos que ha sido promovido a nuestras oficinas regionales en Toronto, Canadá, ya que su desempeño laboral ha sido impecable, ha llegado a las metas, desarrolla liderazgo y capacidad de dirección gerencial, por lo que se le promueve a partir del presente mes.

Le pido pase al departamento de recursos humanos a recoger su carta de transferencia y firme el nuevo contrato laboral. Asimismo, recibirá las llaves de las oficinas y un cheque por \$15,000.00

USD canadienses, los cuales serán utilizados para amueblar el lugar, contratar personal y servicios del inmueble.

Le comunico que viajará con tres gerentes más, los cuales se encargarán del área de Ventas, Compras y Finanzas. Antes de partir se les pide que en conjunto elaboren una lista de lo que piensan adquirir para iniciar con el equipo y mobiliario de la oficina, así como la venta de las artesanías por \$5,000.00 USD canadienses (incluidos en los \$15,000 mencionados anteriormente).

2. Decide cómo balancear el presupuesto proporcionado, según las necesidades que cada puesto presentará en sus nuevos puestos de trabajo. Contesta lo siguiente:
 1. Decide qué rol tendrá cada uno en la actividad.
 2. Identifica las cinco fases del proceso de la negociación.
 3. Elabora una lista de necesidades según el presupuesto y a qué área corresponderá cada una de las compras.
 4. ¿Cómo planearán la compra y adquisición de todo lo solicitado?

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.



● ● ● **Bloque 3** ● ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 11 y 12.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos

Actividad 2

Parte 2

Con base en el caso anterior, reflexiona y responde los siguientes puntos:

1. Según los roles que cada uno tiene, qué habilidades y actitudes deben de mostrar y por qué.
2. Según los roles que cada uno tiene, ¿qué lineamientos debe de seguir cada uno y por qué?
3. Documenta el proceso de la negociación y describan cada uno de los pasos que llevaron a cabo en cada etapa.
4. Identifica y describan cuáles técnicas de negociación fueron aplicadas en la negociación del equipo.
5. Realiza una conclusión en donde determines por qué es importante desarrollar estrategias de negociación.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Criterios de evaluación

1

Respuesta a las preguntas del tema.

2

Respuesta a las preguntas del caso.

3

Organización lógica de los acuerdos y la presentación.

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/zmGogSbH5FQ	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 13 y 14.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 2

Parte 1

1. Lee el siguiente caso y realiza lo que se solicita:

El restaurante de comida italiana Galería 44 se encuentra ubicado en una de las calles principales de una ciudad cosmopolita. Tiene muy buena reputación, y ha sido uno de los mejores calificados entre los comensales. Es un negocio que tiene 30 años de historia y ha pasado por dos generaciones; además, está abierto para todas las edades.

Actualmente, los padres han entregado la operación y ahora es administrada por los hijos, quienes desean hacer algunos cambios, como actualizar el menú de alimentos y bebidas, ya que han notado que la clientela no ha incrementado. Tienen clientes repetitivos y frecuentes desde hace muchos años, pero hay que atraer más clientela e inyectarle nueva vida.

El menú de alimentos cuenta con una selección de cuatro entradas, seis opciones de pastas hechas al momento, cuatro opciones de ensaladas, dos platillos de pollo, tres de carne, tres con pescado y mariscos, cuatro opciones de postre y el menú de bebidas que tiene cocteles ligeros, vino de la casa y nacionales, refrescos y cervezas de dos marcas.

2. Desarrolla los elementos importantes para la integración de proveedores nuevos o existentes a Galería 44: objetivos, tiempo, *ramp up*, innovación y técnica, capacitación y compromiso de recursos.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del tema 15.	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 y 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos

Evidencia 2

Parte 2

1. Desarrolla las siete etapas críticas que debe incluir la evaluación y selección de proveedores y culmina con la selección de un proveedor que se ajuste a lo requerido.
2. Desarrolla una matriz de Kraljic para el restaurante Galería 44; deberás investigar los elementos que debe contener y cómo debes estructurarla, y si es recomendable explorar el uso de otra matriz.
 - a. Con base en el resultado de tu investigación explica por qué es importante para las empresas de cualquier tamaño laborar bajo un criterio de trabajo con matrices.
 - b. Detalla con tus palabras cómo debe de ser un apropiado acomodo de la información en una matriz.
 - c. Expresa si es recomendable el uso correcto de una u otra matriz cuidando incluir todos los cuadrantes.
3. Concluye tu evidencia proponiendo una guía para desarrollar los cuatro niveles de estrategia para Galería 44 (estrategias corporativas, estrategias de unidad de negocio, estrategias de gestión de suministro y estrategias de categorías de abastecimiento) que lleve a una estrategia exitosa para la selección adecuada de los proveedores.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

● ● Criterios de evaluación de la semana ● ● ● ● ● ●

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la **rúbrica** (Ver Anexo 2).

Anexo 1. Rúbrica de Evidencia 1

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	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 tres 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.	
2. Concepto de ética y sus efectos positivos y negativos en el ámbito del área de compras.	30- 26	25-22	21- 0	30
	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de dos autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye cinco efectos negativos y cinco positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de dos autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye tres efectos negativos y cuatro positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	1. Define el concepto de ética, incluye la referencia de dos autores distintos a los mencionados en el tema. 2. Incluye tres efectos negativos y tres positivos de la aplicación de la ética en el ámbito de las compras.	
3. Desarrolla y analiza los factores clave del ECR.	30-26	25-22	21-0	30
	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 surtido y promociones eficientes, así como el 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 surtido y promociones eficientes, así el 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.	
TOTAL				100%

Anexo 2. Rúbrica de Evidencia 2

	Nivel de desempeño			
Criterios de evaluación	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	%
1. Desarrolla los elementos clave para la integración de proveedores.	20- 18	17- 15	14-0	20
	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.	
2. Desarrolla las siete etapas críticas del proceso de evaluación y selección de proveedores.	30-26	25-22	21-0	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.	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.	

	<p>5. Limitar proveedores en el grupo de selección.</p> <p>6. Llevar a cabo una revisión detallada de los criterios de evaluación de proveedores.</p> <p>7. Seleccionar proveedor y llegar a un acuerdo.</p>			
3. Matriz de Kraljic.	20-18	17-14	13-0	20
	<p>1. Investiga las aplicaciones de la matriz de Kraljic en los departamentos de compras.</p> <p>2. Ubica una empresa que trabaje con algún otro tipo de matriz.</p> <p>3. Explica la importancia para las empresas de trabajar con matrices.</p> <p>4. Detalla con sus palabras el adecuado acomodo de información en una matriz.</p>	<p>1. Investiga las aplicaciones de la matriz de Kraljic en los departamentos de compras.</p> <p>2. Ubica una empresa que trabaje con algún otro tipo de matriz.</p> <p>3. Explica la importancia para las empresas de trabajar con matrices.</p>	<p>1. Investiga las aplicaciones de la matriz de Kraljic en los departamentos de compras.</p> <p>2. Explica la importancia para las empresas de trabajar con matrices.</p>	

4. Propuesta de estrategias para la selección adecuada de los proveedores.	30-26	25-22	21-0	30
	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.	
TOTAL				100%