



ID de la fotografía: 1208604644

Gestión de compras globales Modalidad Connect

Guía para el profesor
MTLN1904
Nivel Maestría

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Bibliografía	4
Evaluación.....	4
Estructura de las sesiones.....	4
Actividades.....	5
Sesiones virtuales	6
Evaluación.....	6
Calendario.....	7
Bibliografía y recursos especiales	8
Contenido del curso	8
Herramientas.....	9
Preguntas frecuentes.....	9
Guía para las sesiones.....	10
Semana 1.....	10
Semana 2.....	13
Semana 3.....	18
Semana 4.....	21
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	25
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2	27

Información General del Curso

Nombre del curso: Gestión de compras globales

Nivel: Maestría

Modalidad: Connect

Clave: MTLN1904

Competencias del Curso

- Integra los diferentes sistemas y tecnologías de información que se emplean para administrar una cadena de suministro para mejorar el proceso de compra.
- Propone mejoras en los sistemas de abastecimiento utilizando herramientas tecnológicas para la prevención y mejora del área de compras.

Introducción al Curso

¡Bienvenido al curso de Gestión de compras globales!

Intercambiar información entre distribuidores y proveedores o fabricantes para facilitar la gestión de pedidos, eliminar tiempos muertos y automatizar procesos de abastecimiento, se vuelve un tema clave que lleva consigo un aporte a diversas áreas de la organización cuando las compras se convierten en un tema crítico en la gestión logística.

Por ende, este proceso de intercambio de información ayudará a homologar los códigos de productos y unidades y la información con

los distribuidores, es decir, toda la información integrada al sistema ERP del fabricante o proveedor, para que, de manera estandarizada y en formato único, reciban códigos y unidades por parte de cada distribuidor. Por lo tanto, gracias al *e-business*, este intercambio se puede realizar rápida y efectivamente para traer grandes beneficios a las empresas.

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.

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:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- 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-mindfulness. • 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 quiz. • 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 quiz. • 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 quiz.

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 requerirás 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.

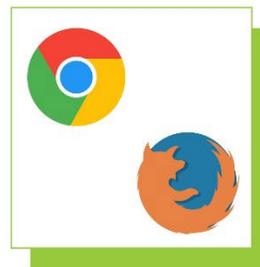
Sesiones virtuales

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.



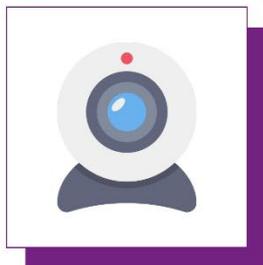
Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



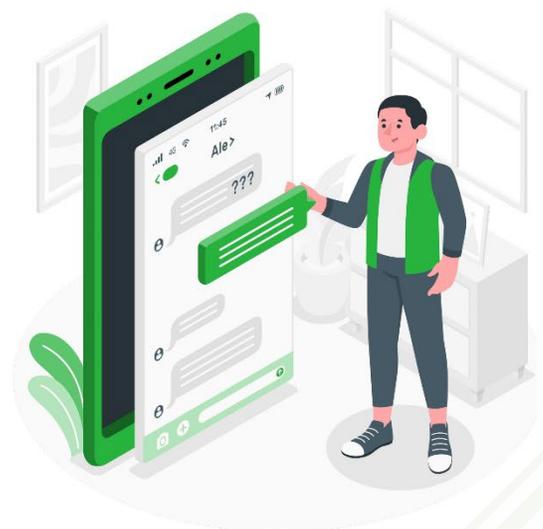
Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Número	Evaluable	Ponderación
1	Evidencia 1	40
2	Evidencia 2	40
3	Examen final	20
Total:		100

Calendario ✓

Semana	Temas	Actividades	Tareas	Evidencia	Examen
1	1. El proceso de compras 2. Negociaciones efectivas	✓			
2	3. Evaluación y selección de proveedores 4. Desarrollo de proveedores			✓	
3	5. Estrategias de compras 6. Suministro global	✓			
4	7. Instrumentos de comercio exterior			✓	
5	Examen final				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

Chopra, S., y Meindl, P. (2019). *Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación*. México: Pearson.
ISBN: 9786073250672

Libros de apoyo

- Chase, R., y Jacobs, R. (2018). *Administración de operaciones, producción y cadena de suministros* (15ª ed.). México: McGraw-Hill.
ISBN: 9781456261412
- Murphy, P., y Knemeyer, A. (2015). *Logística contemporánea*. (11ª ed.). México: Pearson.
ISBN: 9786073232975

Ballou, R. (2004). *Logística Administración de la Cadena de Suministro*. México: Pearson.
ISBN: 9789702605409

Contenido del curso

Tema 1.	El proceso de compras
Tema 2.	Negociaciones efectivas
Tema 3.	Evaluación y selección de proveedores
Tema 4.	Desarrollo de proveedores
Tema 5.	Estrategia de compras
Tema 6.	Suministro global
Tema 7.	Instrumentos de comercio exterior

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 error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y el tiempo de cada una 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 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.

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. El proceso de compras	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 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 1

Parte 1

Investiga en fuentes confiables las etapas de un proceso de compras y responde lo siguiente:

- ¿Cuáles son las etapas del proceso de compra?
- ¿Por qué es importante el área de compras en una empresa?
- ¿Cómo puede contribuir el área de compras a la rentabilidad de una empresa?

Entregable

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

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 2. Negociaciones efectivas	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz 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

1. Realiza una tabla comparativa donde se reflejen las ventajas y desventajas de cada una de las estrategias básicas de negociación (de colaboración, competitiva, de cesión, de evasión y de transacción).

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	Repaso de los temas: 1. El proceso de compras 2. Negociaciones efectivas	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 1

Parte 3

1. Desarrolla un ejemplo de negociación, en la cual sea adecuada seleccionar la estrategia competitiva.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

• • • • **Criterios de evaluación de la semana** • • • •

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

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-kIVxvm5g	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 3. Evaluación y selección de proveedores	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

Investiga sobre una compañía real, en donde tengas acceso y puedas obtener información, para determinar una oportunidad de implementación de una estrategia de negociación que incluya técnicas de negociación, argumentos y análisis cuantitativos o cualitativos que permitan resolver los problemas de desempeño de los proveedores.

En esta primera entrega deberás desarrollar los primeros apartados del mismo, los cuales te permitirán tener un primer acercamiento para definir las líneas principales bajo las cuales desplegarás tu trabajo.

En este primer planteamiento deberás desarrollar un archivo de texto con los siguientes apartados:

1. **Tema del proyecto.** Deberá indicar por sí solo, a grandes rasgos, la temática del proyecto que desarrollaste (esta sección se puede entender como la síntesis de tu proyecto final).
2. **Definición y delimitación del proyecto.** Desarrolla este apartado pensando sobre lo que te permitirá vender tu propuesta de implementación. Recuerda que esto debe ser muy concreto y que deberá resaltar la importancia del tema o los temas abordados.

GUÍA PARA EL PROFESOR

3. **Objetivo del proyecto.** Deberá cumplir con la característica SMART.
4. **Antecedentes.** Deberás presentar lo siguiente:
 - a. Análisis de la problemática.
 - b. Orígenes del problema.
 - c. Iniciativas aplicadas.
 - d. Sus resultados a lo largo del tiempo.
 - Recuerda que conocer los antecedentes será el punto de partida para la generación de la estrategia.

Entregable

Documento que integre 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 4. Desarrollo de proveedores	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, quiz 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

Añade la siguiente información al documento realizado en la parte 1:

a. Análisis de contexto

Deberás analizar el siguiente contexto:

- Antecedentes del proveedor.
- La relación con el comprador y vendedor.
- Análisis FODA del proveedor.
- Entendimiento de las dimensiones culturales y económicas.
- Características de la industria del proveedor.
- Asimismo, deberás generar una introducción breve del nuevo contrato y del proceso de selección de proveedores.

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	Repaso de los temas: 3. Evaluación y selección de proveedores 4. Desarrollo de proveedores	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Evidencia 1

Parte 3

Añade la siguiente información al documento realizado en la parte 1 y 2:

5. **Marco teórico.** Dentro de este apartado deberás integrar la información contextual de los proveedores, así como el bien o servicio que suministra. Por lo tanto, será necesario que expliques las bases teóricas en las que se sustentará tu proyecto. Asimismo, deberás contar con información de distintas fuentes para tu proyecto, por tanto, requerirás buscar información en la Biblioteca Digital de tres fuentes confiables (este es el mínimo para el avance del proyecto, sin embargo, para la entrega final, deberás complementarlo con dos fuentes adicionales para tener un total de cinco fuentes consultadas en todo el proyecto).

Entrega el archivo con todos los puntos desarrollados por medio de la plataforma.

Entregable

Documento que incluye:

- Tema del proyecto.
- Definición y delimitación del proyecto.
- Objetivo del proyecto.
- Antecedentes.
- Análisis del contexto.
- Marco teórico.

El resultado de la evidencia realizada 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 la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 1.

Semana 3
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 5. Estrategia de compras	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 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

Menciona al menos cinco artículos de cada uno de los tipos (rutinarios, relevantes, restrictivos y críticos) que podría requerir una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de muebles para el hogar.

Si consideras que alguno no aplica o no es necesario, justifica las razones.

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 6. Suministro global	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 2

Parte 2

- Realiza una tabla comparativa en la que incluyas al menos 10 ventajas y desventajas (o riesgos) de emplear fuentes de suministros globales en una empresa.

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	Repaso de los temas: 5. Estrategia de compras 6. Suministro global	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 2

Parte 3

Investiga en fuentes confiables los incoterms (International Commercial Terms) actuales y compáralos con los publicados en el año 2000.

Realiza un reporte en el que distingas las diferencias, cambios y mejoras que se han realizado hasta la fecha. Incluye una conclusión en la que propongas al menos un cambio o modificación que podría mejorar el comercio internacional.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

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/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 de primera parte de Tema 7. Instrumentos de comercio exterior	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

Integra, en un documento electrónico, la primera entrega corregida y los siguientes puntos. Recuerda que deberás entregar un solo archivo por medio de la plataforma.

1. **Desarrollo del proyecto.** Deberás mostrar un reporte técnico que contenga lo siguiente:
 - a. Descripción detallada de la propuesta de solución.
 - b. Relación de la propuesta con la fundamentación conceptual, el objetivo del proyecto, los antecedentes y el contexto del proyecto.
 - c. Análisis de factibilidad de la propuesta (gráfico e interpretación).
 - d. Ventajas y desventajas.
 - e. Plan de proyecto (cronograma de actividades que incluya acciones, hitos, horas y recursos necesarios).

- f. Diagrama con el nuevo proceso a mejorar, ya sea en la comunicación u operación del día a día con el proveedor.
- g. Mecanismos de seguimiento y control (KPI).

Análisis cuantitativo de los ahorros esperados.

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 de segunda parte de Tema 7. Instrumentos de comercio exterior	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz 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. **Propuesta de mejora.** Deberás explicar cómo tu **propuesta de solución** ataca todos los síntomas del problema, así como los subproblemas derivados del problema principal.
 - a. **Recomendaciones.** En esta sección deberás de presentar una recomendación de solución.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad	Descripción.	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Repaso del tema: 7. Instrumentos de comercio exterior	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Evidencia 2

Parte 3

1. **Conclusiones.** En esta sección incluirás tu introspectiva del proyecto, en donde podrás brindar tus conclusiones no solo respecto al proceso de resolución del problema, sino también a la experiencia de aprendizaje que te dejó el análisis del proceso administrativo de una empresa para poner en práctica tu aprendizaje.
2. **Referencias bibliográficas.** Deberás consultar dos referencias adicionales para que tengas un total de cinco referencias en el proyecto final, esto con el fin de que complementes el marco teórico que realizaste en el avance de proyecto. Por lo tanto, busca información en fuentes confiables como la Biblioteca Digital y realiza las referencias en formato APA.

Entregable

Documento que incluye:

- Primera entrega corregida.
- Desarrollo del proyecto.
- Propuesta de mejora.
- Recomendaciones.
- Conclusiones.
- Referencias bibliográficas.

El resultado de la evidencia realizada 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 la rúbrica de evaluación disponible en el 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. Tema principal.	5-4.3 1. Indica, a grandes rasgos, la temática del proyecto que desarrolla.	4.2-3.5 1. Indica un título de proyecto, pero no la temática.	3.4-0 1. Indica una temática inadecuada para el proyecto.	
	10-8.6 1. Presenta la definición y delimitación del proyecto sobre el que trabajará. 2. Es muy concreto. 3. Resalta la importancia del tema o los temas abordados.	8.5-7 1. Presenta la definición y delimitación del proyecto sobre el que trabajará. 2. Es muy concreto. 3. No resalta la importancia del tema o los temas abordados.	6.9-0 1. Presenta la definición y delimitación del proyecto sobre el que trabajará. 2. No es concreto. 3. No resalta la importancia del tema o los temas abordados.	
3. Objetivo.	10-8.6 Incluye objetivos del proyecto mediante la metodología SMART.	8.5-7 Incluye objetivos del proyecto que no son SMART.	6.9-0 Incluye objetivos inadecuados para el proyecto.	
	20-17 1. Incluye un análisis de la problemática. 2. Menciona los orígenes del problema. 3. Menciona las iniciativas aplicadas y sus resultados a lo largo del tiempo.	16-14 1. Incluye un análisis de la problemática. 2. Menciona los orígenes del problema. 3. No menciona las iniciativas aplicadas y sus resultados a lo largo del tiempo.	13-0 1. Incluye un análisis de la problemática. 2. No menciona los orígenes del problema. 3. No menciona las iniciativas aplicadas y sus resultados a lo largo del tiempo.	
5. Análisis del contexto.	25-21 Incluye un análisis del contexto contemplando lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del proveedor. 	20-17 Incluye un análisis del contexto contemplando al menos cuatro puntos de los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del proveedor. 	17 - 0 Incluye un análisis del contexto contemplando al menos tres puntos de los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del proveedor. 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con el comprador y vendedor. • Análisis FODA del proveedor. • Entendimiento de las dimensiones culturales y económicas. • Características de la industria del proveedor. • Introducción breve del nuevo contrato y del proceso de selección de proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con el comprador y vendedor. • Análisis FODA del proveedor. • Entendimiento de las dimensiones culturales y económicas. • Características de la industria del proveedor • Introducción breve del nuevo contrato y del proceso de selección de proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Relación con el comprador y vendedor. • Análisis FODA del proveedor. • Entendimiento de las dimensiones culturales y económicas. • Características de la industria del proveedor • Introducción breve del nuevo contrato y del proceso de selección de proveedores. 	
	30-26	25-21	20-0	
6. Marco teórico.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incluye un marco teórico con al menos tres fuentes bibliográficas. 2. Integra la información contextual de los proveedores, así como el bien o servicio que suministra. 3. Explica las bases teóricas en las que se sustenta el proyecto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incluye un marco teórico con al menos dos fuentes bibliográficas. 2. Integra la información contextual de los proveedores, pero no menciona el bien o servicio que suministra. 3. Explica las bases teóricas en las que se sustenta el proyecto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incluye un marco teórico con al menos una fuente bibliográfica. 2. No integra la información contextual de los proveedores. 3. Explica las bases teóricas en las que se sustenta el proyecto. 	
TOTAL				

Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Desarrollo del proyecto.	70-60	59-49	48-0	
	<p>1. Incluye los ajustes de la Evidencia 1, basados en la retroalimentación del profesor.</p> <p>2. Incluye una descripción detallada de la propuesta de solución e integra los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación de la propuesta con la fundamentación conceptual, el objetivo del proyecto, los antecedentes y el contexto del proyecto. • Análisis de factibilidad de la propuesta (gráfico e interpretación). • Ventajas y desventajas. • Plan de proyecto (cronograma de actividades que incluya acciones, hitos, horas y recursos necesarios). • Diagrama con el nuevo proceso a mejorar, ya sea en la comunicación u operación del día a día con el proveedor. • Mecanismos de seguimiento y control (KPI). 	<p>1. Incluye los ajustes de la Evidencia 1, basados en la retroalimentación del profesor.</p> <p>2. Incluye una descripción detallada de la propuesta de solución e integra al menos cinco de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación de la propuesta con la fundamentación conceptual, el objetivo del proyecto, los antecedentes y el contexto del proyecto. • Análisis de factibilidad de la propuesta (gráfico e interpretación). • Ventajas y desventajas. • Plan de proyecto (cronograma de actividades que incluya acciones, hitos, horas y recursos necesarios). • Diagrama con el nuevo proceso a mejorar, ya sea en la comunicación u operación del día a día con el proveedor. 	<p>1. Incluye los ajustes de la Evidencia 1, basados en la retroalimentación del profesor.</p> <p>2. Incluye una descripción detallada de la propuesta de solución e integra al menos cuatro de los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación de la propuesta con la fundamentación conceptual, el objetivo del proyecto, los antecedentes y el contexto del proyecto. • Análisis de factibilidad de la propuesta (gráfico e interpretación). • Ventajas y desventajas. • Plan de proyecto (cronograma de actividades que incluya acciones, hitos, horas y recursos necesarios). • Diagrama con el nuevo proceso a mejorar, ya sea en la comunicación u operación del día a día con el proveedor. 	

	<ul style="list-style-type: none"> Análisis cuantitativo de los ahorros esperados. 	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos de seguimiento y control (KPI). Análisis cuantitativo de los ahorros esperados. 	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos de seguimiento y control (KPI). Análisis cuantitativo de los ahorros esperados. 	
	10-8.6	8.5-7	6.9-0	
2. Propuesta de mejora.	1. Menciona cómo la propuesta de solución ataca todos los síntomas del problema, así como los problemas derivados del problema principal.	1. Menciona cómo la propuesta de solución ataca algunos de los síntomas del problema, así como los problemas derivados del problema principal.	1. Menciona cómo la propuesta de solución ataca algunos de los síntomas del problema, pero no los problemas derivados del problema principal.	
	5-4.3	4.2-3.5	3.4-0	
3. Recomendaciones.	Incluye al menos una recomendación de solución detallada.	Incluye al menos una recomendación de solución de forma vaga y no queda claro cómo ayuda a la solución de la problemática.	Incluye recomendaciones de solución, pero no son viables.	
	10-8.6	8.5-7	6.9-0	
4. Conclusiones.	1. Menciona sus conclusiones respecto al proceso de resolución del problema y a la experiencia de aprendizaje que dejó el análisis del proceso administrativo de una empresa.	1. Menciona sus conclusiones respecto al proceso de resolución del problema, pero no a la experiencia de aprendizaje que dejó el análisis del proceso administrativo de una empresa.	1. Menciona sus conclusiones respecto al proceso de resolución del problema de manera vaga y general.	
	5-4.3	4.2-3.5	3.4-0	
5. Referencias bibliográficas.	Incluye al menos cinco referencias bibliográficas en formato APA.	Incluye al menos cuatro referencias bibliográficas en formato APA.	Incluye al menos tres referencias bibliográficas en formato APA.	
TOTAL				