

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

## COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

### PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

#### I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Procuración y Abastecimiento
- 5. Clave:** 41546
- 6. HC:** 03 **HT:** 00 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna



#### Equipo de diseño de PUA

Ivonne Jacqueline Cruz  
Juan Benito Vela Reyna  
Martín Francisco Montaña Hernández  
Rocío Villalón Cañas  
Víctor García Sánchez

#### Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva  
Esperanza Manrique Rojas

**Fecha:** 14 de abril de 2021

## **II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

El propósito de esta unidad de aprendizaje es proporcionar al estudiante el conocimiento sobre la importancia de la procuración y abastecimiento para el éxito en las organizaciones, identificando la creación de valor a través de todas las fases del proceso, el correcto desarrollo y evaluación del canal de proveeduría, permitiendo así la toma de decisiones eficiente con base en la estrategia organizacional, aplicando altos estándares éticos y responsabilidad social.

La unidad de aprendizaje de Procuración y Abastecimiento se imparte en la etapa terminal con carácter optativo de la Licenciatura de Negocios Internacionales y pertenece al área de conocimiento Comercio Internacional

## **III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Interpretar el proceso de procuración de mercancías y la creación de valor, a través de la selección de proveedores, desarrollo y negociaciones para la cadena de suministro, con la intención de estimar los alcances de las estrategias en función de las ventajas competitivas de cada organización, con los estándares más altos de ética, apego a mejores prácticas y políticas corporativas.

## **IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE**

Integra un proyecto de procuración y suministro basado en las necesidades y capacidades de una organización en el que se apliquen las distintas estrategias para el desarrollo de una cadena de abastecimiento. Se entregará con las características y elementos que el docente determine.

**V. DESARROLLO POR UNIDADES**  
**UNIDAD I. Introducción a la procuración y abastecimiento**

**Competencia:**

Valorar la importancia de la administración de las compras, así como su alcance estratégico dentro de la cadena de suministro, mediante la integración de información técnica y contextual, para la creación de valor y coadyuvar a la ventaja competitiva de la organización y de las partes interesadas, de una forma ética y responsable.

**Contenido:**

**Duración:** 9 horas

- 1.1 Introducción
- 1.2 El alcance de compras
- 1.3 La transformación de compras en la cadena de abastecimiento
  - 1.3.1 Compras proactivas
  - 1.3.2 Desarrollo de compras
- 1.4 Empresas de servicios
- 1.5 Procuración
  - 1.5.1 El rol estratégico de procuración
  - 1.5.2 La evolución de compras
- 1.6 Procuración y el cambio
- 1.7 La estrategia en procuración
- 1.8 Tipos de Procuración

## UNIDAD II. Selección de proveedores

### Competencia:

Elaborar un informe resultado del análisis de las condiciones del mercado, localización, desarrollo y alianzas estratégicas con el canal de proveeduría, a través del análisis estratégico de la toma de decisión de tercerizar o subcontratar procesos horizontales y/o verticales, para generar valor a la organización, de una forma honesta, responsable y ética profesional.

### Contenido:

**Duración:** 9 horas

- 2.1. Definiendo el aprovisionamiento
  - 2.1.1 El proceso de aprovisionamiento estratégico
- 2.2. Análisis de las condiciones del mercado
  - 2.2.1. Aprovisionamiento electrónico
- 2.3. Localizando proveedores
  - 2.3.1. Evaluación el desempeño de proveedores
  - 2.3.2 Política de dificultades en aprovisionamiento
- 2.4 Base de proveedores
- 2.5 Tercerización
  - 2.5.1. Tercerización de manufactura
  - 2.5.2 Tercerización de servicios
  - 2.5.3 Conductores de la tercerización
  - 2.5.4 Tipos de tercerización
  - 2.5.5 Beneficios de la tercerización
  - 2.5.6 Problema de la tercerización
  - 2.5.7 Administrando la tercerización
- 2.6. Subcontratación

## UNIDAD III. Desarrollo de proveedores

### Competencia:

Crear un proceso para el desarrollo de proveedores donde se establezcan las actividades inherentes al área de procuración, así como las compartidas con las partes interesadas, mediante el desarrollo del primer artículo cumpliendo con los estándares de calidad, precio y tiempo de entrega, para satisfacer la necesidad del cliente, apegados a los procedimientos internos y externos, de manera responsable y con ética profesional.

### Contenido:

**Duración:** 9 horas

- 3.1 Desarrollo de Proveedores
  - 3.1.1 Definición de desarrollo de Proveedores
  - 3.1.2 Dos filosofías
- 3.2 Protagonistas en el proceso
  - 3.2.1. Mejora continua
  - 3.2.2. Compras
  - 3.2.3. Control de Materiales
  - 3.2.4. Ingeniería de Producto
  - 3.2.5. Calidad
  - 3.2.6. Transporte
  - 3.2.7. Protagonistas clave
- 3.3 Cómo elegir al proveedor
  - 3.3.1 Actitud
  - 3.3.2 Calidad
  - 3.3.3 Capacidad
  - 3.3.4 Entregas a tiempo
  - 3.3.5 Términos de pago
  - 3.3.6 Volumen de mercancías
  - 3.3.7 Empaque
  - 3.3.8 Modelo del costo
- 3.4 El primer proveedor a desarrollar
  - 3.4.1 El inicio del desarrollo
  - 3.4.2 Formando al socio
  - 3.4.3 Los ahorros
  - 3.4.4 Seleccionar a los futuros proveedores a desarrollar
- 3.5 Los 8 desperdicios y su relación al desarrollo de proveedores

## UNIDAD IV. Negociación en la cadena de suministro

### Competencia:

Examinar el proceso y los factores psicológicos de la negociación, así como aspectos de la negociación internacional, mediante la aplicación de los conocimientos teórico-prácticos que permitan el análisis y evaluación del lenguaje, la comunicación no verbal y aspectos culturales, con la finalidad de aplicarla exitosamente, buscando ventajas individuales o colectivas para el logro de los acuerdos satisfactorios, resaltando los valores de honestidad y respeto al trabajo en equipo.

### Contenido:

**Duración:** 6 horas

- 4.1 Introducción de la Negociación
  - 4.1.1. Definiciones en materia de negociación
  - 4.1.2. Antecedentes
- 4.2 Los conflictos
  - 4.2.1 Lo niveles de conflicto
- 4.3 La comunicación
  - 4.3.1 El lenguaje
  - 4.3.2 La comunicación no verbal
- 4.4 Pasos de la negociación
  - 4.4.1. Situación
  - 4.4.2. Objetivo
  - 4.4.3 Planeación
  - 4.4.4 Post-evento
- 4.5 Planeando la Negociación
  - 4.5.1 Tipos de Negociación
  - 4.5.2 Creando valor
- 4.6 Personalidad y negociación
  - 4.6.1 La relevancia de la personalidad
  - 4.6.2 Asertividad
  - 4.6.3 Estilos de manejo en conflictos
  - 4.6.4 Desarrollando un estilo de negociación
- 4.7 Las cuatro posiciones de la negociación
- 4.8 Seleccionando la táctica o técnica correcta
  - 4.8.1 De apertura
  - 4.8.2 De exploración

- 4.8.3 De negociación
- 4.8.4 De cierre
- 4.8.5 De juicio
- 4.8.6 De competencia
- 4.9 Tácticas sin resultado

## UNIDAD V. Evaluación de proveedores

### **Competencia:**

Generar la herramienta de evaluación (Supplier Scorecard) a los proveedores que establezca los KPI's (Key Performance Indicator), mediante la definición y ponderación de los indicadores predictivos y de resultados, para coadyuvar en la toma de decisión de elección del proveedor que cumpla con la necesidad de abastecimiento de la organización contribuyendo a la eficiencia y eficacia operativa, con actitud colaborativa y una cultura de gestión de la calidad.

### **Contenido:**

- 5.1 Definiciones
- 5.2 Acercamientos cuantitativos
- 5.3 Nivel de servicio
- 5.4 Los siete elementos de una efectiva evaluación
- 5.6 Caso práctico

**Duración:** 9 horas



## **NIDAD VI. Creando valor en la procuración y abastecimiento**

### **Competencia:**

Identificar los principales procesos de la empresa considerados como eslabones de una cadena de productiva que van añadiendo valor al producto a medida que este va pasando por cada una de ellas, mediante el análisis de desagregación de las actividades primarias y secundarias, para contribuir al acrecentamiento de los ingresos, reducción de costos, optimización del lead time, fomentando la mejora continua, calidad total y la aplicación de las mejores prácticas, con ética profesional, responsabilidad y actitud proactiva.

### **Contenido:**

**Duración:** 6 horas

- 6.1 Cadena de Valor
- 6.2 Reestructurando la cadena de valor
- 6.3 Jugadas de valor en la procuración
- 6.4 El alto costo de recortar costos
- 6.5 El ajedrez en compras
- 6.6 El poder en la cadena de valor

## VII. MÉTODO DE TRABAJO

**Encuadre:** El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

### **Estrategia de enseñanza (docente):**

- Técnica expositiva
- Presentación de casos prácticos reales de las organizaciones
- Debate
- Panel
- Herramientas y plataformas tecnológicas (tales como MRPI, MRPII y ERP)
- Gestión de conferencias con líderes empresariales que fortalezcan el conocimiento e importancia sobre la procuración y abastecimiento dentro de una organización.

### **Estrategia de aprendizaje (alumno):**

- Reportes de lectura
- Investigaciones documentales
- Exposiciones
- Ejercicios solicitados para el desarrollo del proyecto final.
- Búsqueda de conceptos utilizando bibliografía actualizada
- Análisis de casos prácticos reales de las organizaciones

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

### Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

### Criterios de evaluación

- Exámenes parciales .....	40%
- Tareas/actividades .....	10%
- Exposiciones.....	20%
- Trabajo final (evidencia).....	30%
<b>Total.....</b>	<b>100%</b>

## IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Arcia, M. (2018, 17 julio). <i>Cadena de suministro, qué es y cómo funciona</i>. <a href="https://www.entrepreneur.com/article/316908#:~:text=Una%20cadena%20de%20suministro%20o,las%20necesidades%20del%20cliente%20final">https://www.entrepreneur.com/article/316908#:~:text=Una%20cadena%20de%20suministro%20o,las%20necesidades%20del%20cliente%20final</a>.</p> <p>Baily, P., Farmer, D., Croker, B., Jessop, D., Jones, D. (2018). <i>Procurement Principles and Management</i>. Pearson.</p> <p>Tundidor, E. Hernández, C., Peña, J. y Martínez, J. Campos, C. Hernández. (2018). <i>Cadena de suministro 4.0</i>. Marge Books.</p> <p>White, C. (2015). <i>Gestión de proveedores</i>. Elearning S. L. [clásica]</p>	<p>Harris, R. Harris, C., Streeter, C. (2017). <i>Lean Supplier Development</i>. Taylor &amp; Francis. [clásica]</p> <p>Keith, B., Vitasek, K., Manrodt, K., Kling, K. J. (2015). <i>Strategic Sourcing in the New Economy: Harnessing the Potential of Sourcing Business Models for Modern Procurement</i>. Palgrave MacMillan. [clásica]</p> <p>Vázquez, J. L.G. (2017). <i>Manual de gestión de compras para logísticos</i>. Punto Rojo Libros, S.L. [clásica]</p>

## **X. PERFIL DEL DOCENTE**

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Procuración y Abastecimiento debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o carrera afín, preferentemente con estudios de posgrado, con experiencia en la gestión de la cadena de suministro, así como en uso de servicios logísticos internacionales. Contar con experiencia docente mínima de dos años. Ser una persona que manifieste el pensamiento crítico, inteligencia emocional, innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.