

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**SÍLABO**

Sílabo adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID-19

**GESTION DE COMPRAS (E)**

**Asignatura no presencial**

**I. DATOS GENERALES**

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| 1.1. Departamento Académico          | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 1.2. Semestre Académico              | : 2021 – I                                    |
| 1.3. Código de asignatura            | : 024300                                      |
| 1.4. Ciclo                           | : Quinto                                      |
| 1.5. Créditos                        | : 2   |
| 1.6. Horas semanales totales         | : 4   |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica     | : HT 1 – HP 2                                 |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 1   |
| 1.7. Requisito(s)                    | : Administración Logística                    |
| 1.8. Docentes                        | : Comisión de sílabos.                        |

**II. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área curricular de formación especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito desarrollar el proceso de compras.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Planificación y proyección de requerimientos. 2. Selección y homologación de proveedores. 3. Estrategias de aprovisionamiento. 4. Proceso de adquisición.

La asignatura exige del estudiante la elaboración de una monografía, según líneas de investigación.

**III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA**

**3.1 Competencia**

Reconoce el proceso de compras dentro de la cadena de abastecimiento, considerando la gestión integral de la organización.

**3.2. Componentes**

**Capacidades**

- Reconoce la importancia del área de abastecimientos y elabora políticas de compras y planifica las compras, considerando las políticas corporativas.
- Evalúa a los diferentes proveedores buscando establecer una relación acorde con la estrategia de la empresa.
- Elaborar estrategias de compras para la empresa considerando el tipo de producto y las condiciones de los mercados.
- Determina el proceso adecuado para adquirir el producto y realiza el control del área, considerando los recursos financieros a disponer.

**Actitudes y valores**

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de la excelencia-

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 PLANIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE REQUERIMIENTOS					
CAPACIDAD: Reconoce la importancia del área de abastecimientos y elabora políticas de compras y planifica las compras, considerando las políticas corporativas.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB.INDEP.
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las compras en la empresa moderna. Conceptos básicos y su importancia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del silabo: Competencia, capacidades y contenidos.</li> <li>Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> </ul>	Sesión en línea N°1 Evaluación diagnóstica Presentación del silabo y guía del estudiante Exposición interactiva	1 T	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Estudio de caso aplicativo del caso. Johnson Industries S.A.C. Perú. Disponible en aula virtual.</li> </ul>	Actividad aplicativa Estudio de caso	2 P	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinación de política, funciones del departamento de compras y abastecimiento. Los requerimientos y la planificación de compras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formula requerimientos de compra, de acuerdo a la planificación de la organización.</li> <li><b>Organización del trabajo de investigación:</b> Monografía.</li> <li><b>Presenta la Guía para Desarrollar la Investigación Formativa.</b></li> </ul>	Sesión en línea N°2 Exposición problematizadora Foro	1 T	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Formulación de políticas y funciones del departamento de compras y abastecimiento. Los requerimientos y la planificación de compras</li> </ul>	Actividad aplicativa Foro temático /debate	2 P	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>La planificación de las compras, La demanda y sus métodos de proyección.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconoce los métodos de proyección de la demanda, y el proceso de la planificación de compras. Proyecciones de la demanda, según método estudiado.</li> </ul>	Sesión en línea N° 3 Exposición	1 T	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica y resuelve ejercicios de los métodos de proyección de la demanda estudiados.</li> </ul>	Actividad aplicativa Resolución de problemas, Tarea básica, foro	2 P	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>El cálculo del lote económico de compra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica el modelo Lote económico de compra, ecuación de Wilson.</li> </ul>	Sesión en línea N°4 Exposición Dialogada	1 T	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza ejercicios de cálculo de lote económico de compra</li> <li><b>Monitoreo I: Presentación del Plan de Investigación formativa.</b></li> </ul>	Actividad aplicativa Resolución de problemas, Tarea básica, foro Tutoría	2 P	

**UNIDAD 2**  
**SELECCIÓN Y HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES**

**CAPACIDAD:**  
Evalúa a los diferentes proveedores buscando establecer una relación acorde con la estrategia de la empresa.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los proveedores: Función e importancia; La selección de los proveedores.</li> </ul>	Elabora un esquema de funciones de los proveedores y plantea como se va a realizar la selección.	Sesión en línea N°5 Exposición problematizadora Foro Exposición	1 T	1
		Determina la función compras a través de un estudio de caso. CIA. El Armadillo.	Actividad aplicativa Foro temático /debate	2 P	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo y Homologación de proveedores, Criterios y medios.</li> </ul>	Identifica las etapas del proceso de homologación de proveedores.	Sesión en línea N° 6 Exposición Dialogada	1 T	1
		<b>Dilema ético:</b> elabora criterios de homologación para favorecer a un proveedor determinado.	Actividad aplicativa Foro de debate de dilema	2 P	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>La negociación con proveedores: metodología y preparación.</li> </ul>	Reconoce la metodología y etapas del proceso de negociación. Simula negociaciones según el procedimiento establecido.	Sesión en línea N° 7 Exposición problematizadora Foro	1 T	1
		Elabora las etapas del proceso de negociación a través de un caso aplicativo. <b>CASO DE NEGOCIACION: Frugarva.</b>	Actividad aplicativa Estudio de caso	2 P	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las estrategias de Negociación.</li> </ul>	<b>Monitoreo – II :Reporte de recopilación de información y análisis de la información</b>	Sesión en línea N° 8 Exposición Dialogada	1 T	1
		<b>Examen parcial:</b> Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.	Evaluación.	2 P	

**UNIDAD 3**  
**ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO**

**CAPACIDAD:**

Elabora estrategias de compras para la empresa considerando el tipo de producto y las condiciones de los mercados.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE	HORAS	HORAS DE
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indicadores de gestión en la cadena de suministros (KPI), La rotación, El nivel de servicios.</li> </ul>	Reconoce los indicadores de gestión en la cadena de suministros (KPI), La rotación, El nivel de servicio, estándares de calidad, etc.	Sesión en línea N° 9 Exposición problematizadora Foro	1 T	1
		Desarrolla casos sobre problemas logísticos y resuelve ejercicios para determinar los diversos indicadores logísticos.	Actividad aplicativa Resolución de problemas, Tarea básica, foro -Asesoría.	2 P	
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consideraciones para establecer estrategia de adquisiciones: Calidad, Confiabilidad, Conveniencia, Responsabilidad.</li> </ul>	Realiza el planteamiento de estrategias de adquisición	Sesión en línea No 10 Exposición	1 T	1
		Plantea estrategias de adquisiciones a partir de una situación empresarial.	Actividad aplicativa Foro temático /debate	2 P	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencias empresariales y de negocios.</li> </ul>	Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congresos de Especialidad.	Sesión en línea N° 11 Conferencias en línea Reporte	1 T	1
			Sesión en línea N° 22 reporte	2 P	
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consideraciones de cantidad, puntualidad, etc. Ponderación de factores.</li> <li>Modalidades de adquisición.- Tipos de contratos y fidelización de proveedores</li> </ul>	Clasifica proveedores para cada tipo de producto y desarrolla y gestiona estrategias de adquisición.	Sesión en línea N° 12 Exposición problematizadora Foro	1 T	1
		Identifica los elementos a considerar en un contrato de adquisición de bienes o contratación de servicios. Realiza ponderación de factores a través de una situación empresarial determinada. <b>Monitoreo – III:</b> Presentación de un esquema de redacción del informe final.	Actividad aplicativa Foro de Metacognición / Tutoría	2 P	

**UNIDAD 4  
PROCESO DE ADQUISICIÓN**

**CAPACIDAD:**

Determina el proceso adecuado para adquirir el producto y realiza el control del área, considerando los recursos financieros a disponer.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>El proceso de compras según actividad de la empresa: Industrial, comercial o de servicios. Priorización de artículos a comprar.</li> </ul>	Diseña flujo de información del proceso de compras según actividad, Industrial, comercial o de servicios.	Sesión en línea N° 13 Exposición dialogada	1 T	1
		<b>Presentación del informe final de Investigación Formativa.</b>	Actividad aplicativa Análisis de resultados	2 P	
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las cotizaciones y asignación de una orden, Gestión de Inventarios, el presupuesto de compra, los Indicadores de compras: financieros, productividad, calidad, tiempo, el planeamiento estratégico del área.</li> </ul>	Elabora cotizaciones según la naturaleza de los materiales, la gestión de los stocks y el reabastecimiento, utilizando indicadores y ratios.	Sesión en línea N° 14 Exposición problematizadora Foro	1 T	1
		Elaboración de presupuesto de compra considerando la ejecución del plan anual de compra e inversiones.	Actividad aplicativa Tarea básica, foro -Asesoría	2 P	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura.</li> </ul>	Utiliza la técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos.	Sesión en línea N° 15 Exposición dialogada	1 T	1
			Aplicaciones	2 P	
16	<b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje.		Sesión en línea N° 16 Evaluación	1 T	1
			Reporte	2 P	

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social. Se toma en cuenta contenidos transversales del Componente Profesional Común – CPC – propios de las carreras de negocios, en el marco de la acreditación de ACBSP.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asincrónica, entre otros. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia investigativa del sílabo.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

## VII. EVALUACIÓN RECURSOS DIDÁCTICOS

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante:  $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$ .
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas:  $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$ .

El Promedio Final (PF) resulta de la aplicación de la siguiente fórmula de calificación:  $PF = \frac{EP+ER}{2}$

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 8.1. Bibliográficas

- Sangri, A (2014). *Administración de Compras – Adquisiciones y abastecimiento*. México. Grupo editorial Patria SA de CV.
- Asanovas A.( 2011) *Estrategias avanzadas de compras y aprovisionamientos: Lean Buying y Outsourcing*. España. Profit Editorial
- Montoya, A (2010). *Administración de compras*. Bogotá: EcoeEdiciones.
- Mora, L. (2008). *Gestión Logística Integral: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. (1ra.ed.). Colombia: Ecoe
- Del Río González C. (2002). *Adquisiciones y abastecimientos*. (1ra.ed.). México :Ed. Thomson
- Leenders, M. y Fearon, Harold E. (2001). *Purchasing and Supply Management*. (12va. ed.). EEUU: Ed, Mcgraw-Hill/Irwin.