


**TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN
DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA SERVICIOS
POSVENTA AUTOMOTRIZ
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES**

ASIGNATURA DE COMPRAS

1. Competencias	Gestionar los servicios de posventa automotriz, mediante el uso de estrategias de atención al cliente, indicadores de satisfacción, políticas, y procedimientos administrativos establecidos, para contribuir a la rentabilidad de la organización.
2. Cuatrimestre	Cuarto
3. Horas Teóricas	21
4. Horas Prácticas	39
5. Horas Totales	60
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
7. Objetivo de Aprendizaje	El alumno desarrollará procesos de compra, a través de modelos económicos y políticos de la organización, para garantizar el abastecimiento de productos.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Compras en el sector automotriz	5	0	5
II. Proceso de compras	8	18	26
III. Gestión de compras	8	21	29
Totales	21	39	60


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Compras en el sector automotriz
2. Horas Teóricas	5
3. Horas Prácticas	0
4. Horas Totales	5
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno distinguirá las funciones, políticas y alianzas estratégicas de compras en el sector automotriz para comprender su funcionamiento.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Fundamentos de compras	<p>Explicar el concepto de compras y su aplicación en el sector automotriz.</p> <p>Identificar la importancia de las políticas de compra en el sector automotriz.</p>		<p>Analítico</p> <p>Objetivo</p> <p>Uso de razonamiento</p> <p>Responsable</p> <p>Ético</p>
El departamento de compras	<p>Identificar las funciones del departamento de compras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección proveedores - Definir procedimientos de aprovisionamiento - Pedir presupuestos y realizar compras específicas - Garantizar el valor de la inversión - Gestionar relación con proveedores 		<p>Analítico</p> <p>Objetivo</p> <p>Uso de razonamiento</p> <p>Responsable</p> <p>Ético</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Convenios en el sector automotriz	<p>Explicar el concepto de alianzas estratégicas.</p> <p>Explicar el concepto, importancia y beneficios de los convenios entre agencias del sector automotriz.</p>		<p>Analítico</p> <p>Objetivo</p> <p>Uso de razonamiento</p> <p>Responsable</p> <p>Ético</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de compras en una agencia automotriz, elaborar un ensayo que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importancia de las compras, políticas de compras y funciones del departamento de compras - Importancia y beneficios de las alianzas estratégicas - Conclusiones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de compras y su aplicación en el sector automotriz. 2. Comprender la importancia de las políticas de compra. 3. Identificar las funciones del departamento de compras. 4. Comprender la importancia de las alianzas estratégicas. 5. Comprender los beneficios de los convenios entre agencias. 	<p>Ensayo</p> <p>Rúbrica</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


COMPRAS

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Realización de trabajos de investigación Discusión en grupo Equipos colaborativos	Equipo de cómputo Video proyector Materiales impresos Internet Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Proceso de compra
2. Horas Teóricas	8
3. Horas Prácticas	18
4. Horas Totales	26
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno desarrollará el proceso de compras para garantizar el abastecimiento de productos.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Elementos del proceso de compras	Describir los elementos del proceso de compras: - Requisición - Localización de fuentes de abastecimiento - Solicitud de cotización - Selección de proveedor - Orden de compra - Seguimiento de órdenes de compra	Desarrollar procesos de compras en el sector automotriz.	Analítico Objetivo Uso de razonamiento Responsable Ético Capacidad de toma de decisiones
Formatos del proceso de compras	Identificar la estructura de los formatos de compras: - Requisición - Cotización - Comparativo de proveedores - Orden de compra - Factura - Entrada de almacén - Devoluciones - Orden de pago	Requisitar formatos del proceso de compras.	Analítico Objetivo Uso de razonamiento Responsable Organizado Ético Capacidad de toma de decisiones

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Evaluación de proveedores	<p>Explicar los criterios de evaluación de proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo - Tiempo de entrega - Calidad - Confiabilidad - Condiciones de pago 	Evaluar proveedores.	<p>Analítico Objetivo Uso de razonamiento Responsable Organizado Ético Capacidad de toma de decisiones</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso del sector automotriz, simular el proceso compras y elaborar un reporte que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formatos de compras: <ul style="list-style-type: none"> - Requisición - Cotización - Comparativo de proveedores - Orden de compra - Factura - Entrada de almacén - Devoluciones - Orden de pago - Evaluación y selección de proveedores 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el proceso de compras. 2. Identificar los formatos del proceso de compras. 3. Analizar los criterios de evaluación de proveedores. 	<p>Estudio de casos</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


COMPRAS

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Simulación Equipos colaborativos	Equipo de cómputo Video proyector Materiales impresos Internet Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	III. Gestión de compras
2. Horas Teóricas	8
3. Horas Prácticas	21
4. Horas Totales	29
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno planeará compras de materiales y suministros para contribuir a la optimización de recursos de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Presupuesto de compras	Reconocer la estructura del presupuesto de compras.	Elaborar presupuestos de compras.	Analítico Organizado Objetivo Uso de razonamiento Ordenado Capacidad de toma de decisiones
Lote económico de compras	Explicar el modelo clásico de Wilson del pedido óptimo.	Calcular el lote económico de compras.	Analítico Organizado Objetivo Uso de razonamiento Ordenado Capacidad de toma de decisiones

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Manejo de inventarios	<p>Explicar el concepto e importancia de la administración de inventarios.</p> <p>Identificar los tipos de inventarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Físicos - Cíclicos - Rotativos <p>Explicar los métodos de análisis numérico y ABC.</p>	Controlar inventarios	<p>Analítico</p> <p>Organizado</p> <p>Objetivo</p> <p>Uso de razonamiento</p> <p>Ordenado</p> <p>Capacidad de toma de decisiones</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrar un portafolio de ejercicios prácticos que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 Presupuestos de compras - 5 lotes económicos de compra - 2 clasificaciones de inventarios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocer la estructura del presupuesto de compras. 2. Comprender el modelo clásico de Wilson del pedido óptimo. 3. Comprender el concepto e importancia de la administración de inventarios. 4. Identificar los tipos de inventarios. 5. Distinguir los métodos de análisis numérico y ABC. 	<p>Portafolio de evidencias</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


COMPRAS

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Ejercicios prácticos Realización de trabajos de investigación Solución de problemas	Equipo de cómputo Video proyector Materiales impresos Internet Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA


Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar el grado de satisfacción del cliente haciendo uso de métodos y herramientas de seguimiento y medición, para determinar las oportunidades de mejora en el servicio posventa automotriz.	Elabora un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none">- Objetivo- Muestra- Instrumentos para recolección de información- Análisis e Interpretación de Resultados- Conclusiones y Recomendaciones

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

COMPRAS

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Francesc Valls, Josep	(2011)	<i>Estrategias avanzadas de compras y aprovisionamientos</i>	México	México	Paidotribo ISBN: 9788492956531
Mercado, Salvador	(2012)	<i>Compras principios y aplicaciones</i>	México	México	Limusa Noriega ISBN: 9681863135
Nahmias, Steven	(2014)	<i>Análisis de la producción y las operaciones</i>	Ciudad de México	México	McGraw Hill Interamericana ISBN: 9786071507587
Sangri Coral, Alberto	(2013)	Administración de compras	Ciudad de México	México	Grupo Editorial Patria ISBN: 9786074386202
P. Fraser Johnson, Michiel Leenders, Anna Flynn	(2012)	<i>Administración de compras y abastecimientos</i>	Ciudad de México	México	McGraw Hill Interamericana ISBN: 9786071507587

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	