



**ANEP**



**UTU**

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

**DIRECCIÓN TÉCNICA DE GESTIÓN ACADÉMICA  
DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO CURRICULAR**

**1-Propósito de la Unidad Curricular**

La gestión de compras y aprovisionamiento ha evolucionado a lo largo de la historia de la cadena de suministro, adaptándose a las necesidades cambiantes de empresas y mercados. Algunos antecedentes importantes de la gestión de compras y aprovisionamiento en la historia de la cadena de suministro incluyen los siguientes arcos de proceso:

1. Era preindustrial. En la época clásica, la gestión de compras y aprovisionamiento estaba estrechamente ligada a la logística de transporte y almacenamiento de bienes. Las sociedades antiguas desarrollaron sistemas de aprovisionamiento para abastecer a sus poblaciones y ejércitos, gestionando la adquisición de alimentos, materiales y suministros necesarios.
2. Revolución Industrial. Es con la llegada de las revoluciones industriales que la gestión de compras y aprovisionamiento adquirió mayor relevancia debido al incremento positivo de la producción en masa y la necesidad de abastecer materias primas a los centros fabriles. Surgieron los primeros departamentos de compras en las empresas para gestionar la adquisición de materiales de manera más eficiente.
3. Desarrollo de la gestión de inventarios. A medida que las empresas crecían y se volvían más complejas, la gestión de inventarios se convirtió en un aspecto crucial de la gestión de compras y aprovisionamiento. Se desarrollaron técnicas e instrumentos para optimizar los niveles de inventario, minimizar los costos de almacenamiento y reducir los riesgos de obsolescencia.

4. Internacionalización del capital. Es con la *globalización de mercados* o la internacionalización del capital de flujo en mercados que la gestión de compras y aprovisionamiento se tornaría más compleja debido a su diversidad de proveedores, regulaciones internacionales y cadenas de suministro extendidas. Las empresas tuvieron que adaptarse a un entorno más competitivo y dinámico, lo que impulsó la necesidad de una gestión más estratégica de compras.

5. Tecnología y digitalización. En la actual revolución industrial, la tecnología y la digitalización, y su expansión informativa y de conocimiento en las condiciones de la *inteligencia artificial*, han transformado ciertamente la gestión de compras y aprovisionamiento. La aplicación de sistemas de gestión de compras, de instrumentos de análisis de datos y de plataformas de comercio electrónico ha permitido una mayor eficiencia, transparencia y colaboración en la cadena de suministro.

Así, finalmente, en síntesis, a lo largo de la historia de la cadena de suministro, la gestión de compras y aprovisionamiento ha evolucionado de meros sistemas rudimentarios a enfoques más estratégicos y tecnológicos. La relevancia técnica de una gestión eficiente en este ámbito operatorio ha sido fundamental para el logro de la rentabilidad y la competitividad de las empresas en un entorno transaccional cada vez más globalizado y exigente.

Las decisiones relacionadas con la gestión de compras y aprovisionamiento, en lo relativo a la unidad curricular *Gestión de compras y proveedores*, posee un alto carácter estratégico debido a su influencia directa en aspectos clave para la competitividad de la empresa como los referidos a los costes, a la flexibilidad de producción, o a la calidad. Además, la eficiencia o ineficiencia del proceso de compra se vuelve notorio tanto aguas arriba como aguas abajo de una cadena de suministro.

Para la mayor parte de las empresas industriales, comercializadoras o de distribución, el porcentaje que las compras representan sobre su Cuenta de Pérdidas y Ganancias suele ser de un 50% o superior, e incluso para las empresas de servicios es un factor clave de su competitividad. Por tanto, *Gestión de compras y proveedores* debe ser vista como una función altamente estratégica, pues en buena medida de ella depende la competitividad y los resultados de la misma.

Siempre bajo los focos y frecuentemente infradotada de recursos, *Gestión de compras y proveedores* afronta exigencias operativas relacionadas con la necesidad de abaratamiento de costos, debiendo siempre medirse bien sus movimientos para no perjudicar el progreso de mercado de la empresa, sino todo lo contrario, además de atender a variables clave como lo son la calidad, el servicio, o el *stock*. Esta unidad curricular trata pues acerca de un dominio de decisiones estratégicas que se asumen a partir de su propio ámbito conceptual y operativo.

Los objetivos fundamentales, resultan en los siguientes propósitos:

- Comprender los conceptos básicos de la gestión de compras, incluyendo la cadena de suministro, la selección de proveedores y la negociación de contratos.
- Desarrollar habilidades para analizar y evaluar las necesidades de compras de una organización, identificando oportunidades de mejora y eficiencia.
- Adquirir conocimientos sobre las herramientas y técnicas utilizadas en la gestión de compras, como el análisis de costos, la gestión de inventarios y la gestión de riesgos.
- Mejorar la capacidad para tomar decisiones estratégicas en la gestión de compras, considerando factores como la calidad, la disponibilidad, el precio, la elección de proveedores y la sostenibilidad.
- Fomentar la capacidad para trabajar asociativamente y colaborar con otros departamentos de la organización en la gestión de compras, promoviendo una comunicación efectiva y una coordinación adecuada.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y gestión de proyectos en el contexto de la gestión de compras, incluyendo la planificación, la ejecución y el seguimiento de las actividades relacionadas con las compras.

## **2. Resultados de aprendizaje**

En este apartado se presentan las competencias a desarrollar en esta Unidad Curricular, en sus diferentes dimensiones y niveles de complejidad.

<p align="center"><b>Competencias Básicas</b></p> <p align="center"><b>(módulo 2)</b></p>	<p align="center"><b>Competencias Genéricas</b></p> <p align="center"><b>(módulo 2)</b></p>	<p align="center"><b>Competencias Profesionales</b></p> <p align="center"><b>(específica a UC, módulo 2)</b></p>
<p><b><u>Pensamiento crítico</u></b></p> <p>-Identifica y comprende procesos intelectuales que involucran la interpretación, el análisis y la reflexión a través de la valoración y la expresión de juicios razonados.</p> <p><b><u>Científica, técnica y tecnológica</u></b></p> <p>-Efectúa un uso consciente de los recursos técnicos y tecnológicos en relación a sus beneficios y riesgos.</p> <p>-Valora la influencia de los productos científicos.</p>	<p><b><u>Pensamiento analítico e innovación</u></b></p> <p>-Reconoce y aplica los procesos de indagación, investigación y reflexión obteniendo evidencias para identificar, modelar y construir soluciones a problemas o desafíos mediante acciones que propendan al desarrollo sostenible.</p>	<p><b><u>Valoración técnica de la gestión de compras</u></b></p> <p>-Identifica el valor técnico de gestión de compras para su diseño de gestión</p> <p>-Asesora en las previsiones y ejecuciones de compra para su relación con proveedores</p> <p>-Interpreta la previsión cuantitativa, limitaciones y conceptos de control de calidad para recrear una coordinación adecuada al servicio de compras</p>

**Competencias específicas de la Unidad Curricular**

-Reconoce los conceptos básicos de eficiencia, gestión y dirección de compras y proveedor, mediante estudios atinentes a la cadena de suministro, para incorporar elementos que permitan discernir la selección de proveedores y la negociación de un contrato

-Interpreta la previsión cuantitativa, limitaciones y conceptos de control de calidad para recrear una coordinación adecuada a la ejecución de la compra y previsión de demanda

-Interpreta el análisis de costos, la gestión de inventarios y la gestión de riesgos, mediante técnicas de gestión de compras, para recrear una coordinación adecuada

-Aplica los métodos de gestión de stock, gestión por períodos y resuelve las necesidades de compras de una organización atendiendo a los métodos económicos para identificar oportunidades de mejora y eficiencia y cumplir con una gestión de proyectos

### **3. Saberes estructurantes**

**1. EFICIENCIA Y GESTIÓN DE COMPRAS, DIRECCIÓN DE COMPRAS Y PROVEEDOR**

**2. PREVISIÓN CUANTITATIVA, LIMITACIONES Y CONCEPTOS DE CONTROL DE CALIDAD**

**3. MÉTODOS DE GESTIÓN DE STOCK Y GESTIÓN POR PERÍODOS FIJOS**

### **4. Desglose analítico de los saberes estructurantes**

**1. Eficiencia y gestión de compras, dirección de compras y proveedor**

- 1.1 Introducción
- 1.2 Conceptos y objetivos de la función de compras
- 1.3 Su evolución histórica: etapas
- 1.4 Contribución al beneficio de la empresa y su relación con otras áreas
- 1.5 Detección y descripción de necesidades
- 1.6 Investigación y búsqueda de fuentes de aprovisionamiento
- 1.7 Preparación de la compra
- 1.8 La ejecución de la compra
- 1.9 Seguimiento y control
- 1.10 La estructura por función
- 1.11 La estructura por proyecto
- 1.12 La estructura por producto
- 1.13 La estructura por localización
- 1.14 Centralización y descentralización
- 1.15 Supuesto práctico

- 1.16 Introducción
- 1.17 Búsqueda y selección de proveedores
- 1.18 Las fuentes de información
- 1.19 Auditoría del proveedor
- 1.20 Criterios de evaluación del proveedor
- 1.21 La responsabilidad en las compras

## **2. Previsión cuantitativa, limitaciones y conceptos de control de calidad**

- 2.1 Introducción
- 2.2 El análisis ABC
- 2.3 Métodos de previsión
  - 3.3.1 Métodos cualitativos
  - 3.3.2 Proyección de series temporales
  - 3.3.3 Modelos matemáticos
- 2.4 Algunos conceptos básicos
- 2.5 Introducción
- 2.6 La determinación de la calidad concertada
- 2.7 Descripción de la calidad. Especificaciones
- 2.8 El análisis de valor
- 2.9 Aproximación al concepto de plusvalía

## **3. Métodos de gestión de stock y gestión por períodos fijos**

- 3.1 Introducción
- 3.2 Petición y evaluación de las ofertas
- 3.3 La negociación
  - 3.3.1 Fase de preparación y análisis
- 3.4 Introducción
- 3.5 Método de medias móviles
- 3.6 Ajuste por mínimos cuadrados
- 3.7 Introducción
- 3.8 El consumo
- 3.9 El plazo de entrega

- 3.10 El nivel de servicio
- 3.11 La gestión por períodos fijos
- 3.12 Introducción a los Métodos Económicos
- 3.13 Costos del stock
  - 3.13.1 Costos de adquisición
  - 3.13.2 Costos de posesión
- 3.14 Determinación de T
- 3.15 Determinación de C
- 3.16 Valores óptimos
- 3.17 Aplicación práctica
- 3.18 Introducción
- 3.19 Determinación de Q
- 3.20 Determinación de PP
- 3.21 Valores óptimos
- 3.22 Aplicación práctica
- 3.23 Elección del modelo

***Los contenidos se presentan agrupados, a su vez, en la siguiente propuesta de secuencialidad:***

**Unidad 1: Relevancia de la gestión de compras y funciones de la dirección de compras en las diferentes etapas del aprovisionamiento**

- 1.1 Introducción
- 1.2 Conceptos y objetivos de la función de compras
- 1.3 Su evolución histórica: etapas
- 1.4 Contribución al beneficio de la empresa y su relación con otras áreas
- 1.5 Detección y descripción de necesidades
- 1.6 Investigación y búsqueda de fuentes de aprovisionamiento
- 1.7 Preparación de la compra
- 1.8 La ejecución de la compra
- 1.9 Seguimiento y control

## **Unidad 2: Estructura de la empresa, la eficiencia de la gestión de compras y la cuestión de proveedor**

- 2.1 Introducción
- 2.2 La estructura por función
- 2.3 La estructura por proyecto
- 2.4 La estructura por producto
- 2.5 La estructura por localización
- 2.6 Centralización y descentralización
- 2.7 Supuesto práctico
- 2.8 Introducción
- 2.9 Búsqueda y selección de proveedores
- 2.10 Las fuentes de información
- 2.11 Auditoría del proveedor
- 2.12 Criterios de evaluación del proveedor
- 2.13 La responsabilidad en las compras

## **Unidad 3: Previsión cuantitativa, limitaciones y conceptos de control de calidad**

- 3.1 Introducción
- 3.2 El análisis ABC
- 3.3 Métodos de previsión
  - 3.3.1 Métodos cualitativos
  - 3.3.2 Proyección de series temporales
  - 3.3.3 Modelos matemáticos
- 3.4 Algunos conceptos básicos
- 3.5 Introducción
- 3.6 La determinación de la calidad concertada
- 3.7 Descripción de la calidad. Especificaciones
- 3.8 El análisis de valor
- 3.9 Aproximación al concepto de plusvalía

## **Unidad 4: Ejecución de la compra y previsión de demanda**

- 4.1 Introducción
- 4.2 Petición y evaluación de las ofertas
- 4.3 La negociación
  - 4.3.1 Fase de preparación y análisis
  - 4.3.2
- 4.4 Introducción
- 4.5 Método de medias móviles
- 4.6 Ajuste por mínimos cuadrados

## **Unidad 5: Métodos de gestión de *stock* y gestión por períodos fijos y métodos económicos**

- 5.1 Introducción
- 5.2 El consumo
- 5.3 El plazo de entrega
- 5.4 El nivel de servicio
- 5.5 La gestión por períodos fijos
- 5.6 Introducción a los Métodos Económicos
- 5.7 Costos del stock
  - 5.7.1 Costos de adquisición
  - 5.7.2 Costos de posesión

## **Unidad 6: Métodos económicos, aprovisionamiento periódico y aprovisionamiento por un punto de pedido**

- 6.1 Introducción
- 6.2 Determinación de T
- 6.3 Determinación de C
- 6.4 Valores óptimos
- 6.5 Aplicación práctica
- 6.6 Introducción
- 6.7 Determinación de Q
- 6.8 Determinación de PP
- 6.9 Valores óptimos

6.10 Aplicación práctica

6.11 Elección del modelo

## **5. Orientaciones pedagógicas**

El marco curricular para formación terciaria incluye orientaciones para el diseño de estrategias a emplearse por parte de los docentes, en relación a las particularidades de cada unidad curricular. De lo sugerido en el marco mencionado se toma lo siguiente: modelos de aprendizaje basados en casos, aprendizajes con protagonismo de estudiantes así como basados en resolución de problemas, para la provocación de la reflexión y el pensamiento, la metodología de proyectos, la transformación conceptual así como el aprendizaje basado en simulación o práctica, basándose en estándares internacionales. Esto, según la propia tipología de la unidad curricular tipo T centrada en el contenido teórico lógico que aborda y su componente de FP para saberes disciplinares aplicados.

Asimismo, se considera el abordaje sectorial de las competencias básicas y genéricas del propio marco curricular de Nivel III asociativamente respecto de las competencias profesionalizantes que son relativas a la *Gestión de Compras y Proveedores*. Esto, ateniéndose a su vez lo comprendido en el *Plan de Desarrollo Educativo 2020-2024* que en lo relativo a las progresiones de aprendizaje refiere con especial hincapié, mediante el ejercicio de estrategias transversales (LE 1, LE 3 y LE 5), a la mejora de las trayectorias a lo largo del trayecto educativo del estudiante, de sus inicios hasta el propio nivel terciario al que se aplica el presente componente curricular.

Se recomienda especialmente que las evaluaciones (intrínsecamente sumativas) se resuelvan en su sentido de proceso continuado. Se debe evaluar al estudiante en toda su formación, mediante actividades de aprendizaje resueltas colectivamente, para el fomento del trabajo colaborativo. Porque, a partir del curso, el propósito es incidir como agente positivo en las progresiones de aprendizaje.

En oportunidad de la evaluación, deben aplicarse al menos dos pruebas parciales a las que el docente dará su forma didáctica, adecuada necesariamente al horizonte competencial de aula. La primera prueba parcial tratará acerca de problemas abiertos, aplicados a dimensiones asociables entre sí que comprenden tanto la gestión de compras, o la estructura de empresa, como asimismo las previsiones, refiriéndose sus temáticas o casos a preguntas de respuestas múltiples, entre otras operaciones posibles. La segunda prueba parcial debe referir a la presentación de un proyecto o problema elegido por los estudiantes, necesariamente asumido de manera colaborativa y con una defensa de la actividad de aprendizaje resuelta a la que se incorporarán cuestiones relativas a la ejecución de la compra y a los propios métodos de gestión o económicos, a efectuarse en la fecha que se fije como calendario de entrega. Ninguna de las dos pruebas parciales a desarrollarse corresponderá con una prueba diagnóstica a estudiantes que es relativa a la planificación docente. A su vez, cada una de las dos pruebas parciales que se especifican, a desarrollarse con los estudiantes, a efectos de la evaluación, deberá estar acompañada por la rúbrica correspondiente, donde se deberá clarificar cuáles son los niveles de aprendizaje, el nombre de las temáticas y sus contenidos en relación a un horizonte de logros de aprendizaje.

## **6. Bibliografía**

- Dobler, D. W., - Burt, D. N. (1995). *Purchasing and supply management. Text and cases. Marketing. Strategic Planning. Supply. Conversion.* McGraw-Hill College
- Ferrín Gutiérrez, A. (2007). *Gestión de stocks en la logística de almacenes.* FC Editorial
- Fraser Johnson, P. - Leenders, M. R. - Flynn, A. E. (rev. téc. Castro Martínez, A. V.). (2012). *Administración de Compras y Abastecimientos.* McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V.
- Martínez Moya, E. (2007). *Gestión de compras. Negociación y estrategias de aprovisionamiento.* FC Editorial
- Montoya Palacio, A. (2002). *Conceptos modernos de administración de compras. Una nueva visión de las negociaciones entre proveedores y compradores.* Grupo Editorial Norma

