



SILABO

GERENCIA DE COMPRAS INTERNACIONALES

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1.	Código	:	083857			
1.2.	Ciclo	:	VIII			
1.3.	Créditos	:	3			
1.4.	Área curricular	:	Formación Profesional			
1.5.	Condición	:	Electiva			
1.6.	Semestre Académico	:	2019 - II			
1.7.	Duración	:	16 semanas: 64 horas			
1.8.	Horas semanales	:	04	HT: 02	HP: 02	
1.9.	Requisitos	:	Envases y Embalajes			
1.10.	Facultad	:	Ciencias Administrativas			
1.11.	Escuela Profesional	:	Negocios Internacionales			
1.12.	Profesores	:	Comisión Académica			
1.13.	Texto Básico	:	Long, D. (2006). Administración de la Cadena de Abastecimiento Global. (1ra Ed.). México: Limusa,			

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de Formación Profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito reconocer y aplicar los procesos de compras internacionales en un entorno Competitivo.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. La Naturaleza de las Compras Internacionales. II. Planeamiento de las Compras Internacionales. III. La Gestión de las Importaciones y Compras Públicas. IV Empleo de las Herramientas de Gestión y Modelos de Decisión en las Compras Internacionales.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Formula, desarrolla y sustenta un plan de importaciones, evidenciando conocimientos teóricos y prácticos.

IV. CAPACIDADES

-) Reconoce la importancia de la cadena de abastecimiento para una empresa, de acuerdo al mundo globalizado.
-) Identifica los principales mercados de suministro y proveedores de acuerdo al tipo de producto, utilizando herramientas electrónicas.
-) Formula estrategias de suministro, considerando el ámbito internacional de los mercados.
-) Identifica los principales costos asociados al abastecimiento, elabora un plan de importaciones, desarrollando estrategias para que la empresa sea competitiva internacionalmente.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: LA NATURALEZA DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES				
CAPACIDAD: Reconoce la importancia de la cadena de abastecimiento para una empresa, de acuerdo al mundo globalizado				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Apertura a la innovación) Conducta ética			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	1. Introducción 2. Las Compras Internacionales 3. Escenarios que influyen en las Compras Internacionales 4. Objetivos de la Compras Internacionales	Organiza el área de importaciones y desarrolla flujo gramas del proceso de importaciones	Aplicación de criterios e indicadores	02
			Demostración	02
2	1. Planeamiento de las Compras Internacionales 2. Desarrollo de Estrategias en las Compras Internacionales 3. Desarrollo de Tácticas en las Compras Internacionales	Identifica proveedores internacionales y evalúa sus potencialidades	Aplicación de criterios e indicadores	04
3			Solución de casos	04
4	1. Teoría de la Importación	Desarrollo de casos en equipo	Trabajo en equipo	04
			Solución de casos	04
Referencias:) Bowersox D. (2007). Administración y Logística en la cadena de suministro. (1ra. Ed.). México: Ed. Mc Graw Hill.				

UNIDAD II: PLANEAMIENTO DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES				
CAPACIDAD: Identifica los principales mercados de suministro y proveedores de acuerdo al tipo de producto, utilizando herramientas electrónicas.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Cumplimiento de responsabilidades) Disposición por aprender			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5	Introducción 2. La importación de las mercancías 3. Documentos que requieren 4. Requisitos especiales	Elabora informe de planificación de un producto y Desarrolla las estrategias de suministro	Aplicación de criterios e indicadores	08
6			Demostración	
7				
8	Evaluación Parcial		Técnicas de concientización	02
			Demostración	02
Referencias:) Stock, J. y Douglas L. (2001). Strategic Logistics Management. (4ta.ed.). New York: McGraw-Hill,				

UNIDAD III LA GESTIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y COMPRAS PÚBLICAS				
CAPACIDAD: Formula estrategias de suministro, considerando el ámbito internacional de los mercados				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Disposición por aprender) Innovación y creatividad			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9	Introducción 1. Compras Públicas	Elabora cuadro comparativo de las diferentes opciones de pago y financiamiento y Analiza los costos y realiza toma de decisiones.	Aplicación de criterios e indicadores	08
10	2. Adquisiciones de Bienes de Capital		Demostración	
11	3. Adquisiciones de Bienes de Consumo 4. Compra de Servicios			04
12	1. Supply Chain Management	Analiza los costos y realiza toma de decisiones.	Estudio de casos	02
			Solución de problemas	02
Referencias:) CCI/ONU (2002). Gestión de compras y de la cadena de suministros. Editorial CCI/ONU				

UNIDAD IV EMPLEO DE LA HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y MODELOS DE DECISIÓN EN LAS COMPRAS INTERNACIONALES				
CAPACIDAD: Identifica los principales costos asociado al abastecimiento, elabora un plan de importaciones, desarrollando estrategias para que la empresa sea competitiva internacionalmente.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Participación activa) Trabajo en equipo			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
13	Introducción 1. Outsourcing y las Compras	Realiza informe de control de gestión	Aplicación de criterios e indicadores	04
14	2. JIT y las Compras Quick Response		Dinámica de grupos	
15	Introducción 1. Modelos Matemáticos aplicados a soluciones logísticas	Sustenta plan de mejora.	Aplicación de criterios e indicadores	02
			Demostración	02
16	Examen Final		Solución de problemas	02
			Solución de casos	02
Referencias:) Stock, J. y Douglas L. (2001). Strategic Logistics Management. (4ta.ed.). New York: McGraw-Hill,				

VI. METODOLOGÍA

6.1 Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Exposición dialogada
- b. Video foro
- c. Solución de casos

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Clase magistral
- b. Exposición problémica
- c. Demostración

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Multimedia
- b. Fuentes de información
- c. Separatas
- d. Equipos informático

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. RESUMEN DE TEMAS DEL CPC DE PREGRADO CUBIERTOS EN ESTE CURSO

RESUMEN DE TEMAS DEL CPC	HORAS/MINUTOS (Ó% de un curso de 4 horas semanales*)
a. Marketing	6
b. Finanzas en Negocios	2
c. Contabilidad	-
d. Gestión	20
e. Ambiente Legal de Negocios	-
f. Economía	14
g. Ética de Negocios	-
h. Dimensiones Globales de los Negocios	2
i. Sistemas de Información	12
j. Técnicas Cuantitativas o Integradora	-
k. Políticas de Negocios o Experiencia completa o integradora	8
Total Estimado de Horas de Cobertura del CPC	64

X. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

10.1. Fuentes bibliográficas

- J J.R. Tony Arnold. (2008) . Introduction to Materials Management. 6ta Ed. Estados Unidos: Prentice Hall.
- J A. Montoya Palacio. (2002)Conceptos Modernos de Administración de Compras. 1ra Ed. Colombia: Grupo Norma.
- J Michiel R. Leenders, Harold E. Fearon, Wilbur B. England. (1992). Administración de compras y materiales. Ediciones: cecsa, ISBN: 9682611687, 9789682611681, 734 páginas.
- J Timothy Laseter.(2001). Alianzas Estratégicas con proveedores. 1ra Ed. Colombia: Grupo Norma.