



# Universidad del Valle

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

Asignatura: GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO

Código: 760025

Intensidad horaria: 40 Horas.

Profesor: Jaime Felipe Bravo

Habitable: No

Validable: No

## 1. INTRODUCCIÓN

En este curso se busca aclarar el rol que cumple la Gestión de Aprovisionamiento Estratégico al interior de las organizaciones. También, se estudian los conceptos y herramientas de avanzada, necesarias para gestionar el proceso de aprovisionamiento y agregar valor a la organización a través de este. Con un énfasis en la contribución al negocio y un análisis integral de las operaciones, se apunta a una nueva visión del aprovisionamiento, centrada en madurar relaciones gana-gana con los proveedores estratégicos para una organización.

### 1.1. OBJETIVO GENERAL

- Generar capacidades para comprender, dirigir y desarrollar una Gestión de Aprovisionamiento alineada con las exigencias de las empresas actuales en un contexto global.

### 1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Entender la estratégica del aprovisionamiento y hacer conciencia de su rol como fuente de ventaja competitiva.
- Discutir algunas técnicas y herramientas que faciliten y optimicen la gestión de aprovisionamiento.
- Revisar las relaciones con los proveedores estratégicos en busca de construir relaciones ganar-ganar. Revisar Técnicas de Negociación aplicables a la gestión de aprovisionamiento.



## 2. CONTENIDO

- Definición Estratégica del Aprovisionamiento.
- El reto de la función de compras, en los momentos actuales y venideros.
- El precio como elemento clave de la negociación.
- Matriz de *Kraljic* como gesto estratégico.
- Gestión de los riesgos.
- Indicadores de Gestión como herramienta gerencial.
- Selección y Evaluación de proveedores.
- Procesos y Tecnología en el marco de la gestión de aprovisionamiento.
- Modelos colaborativos (una ventaja competitiva).
- Modelos Operativos de aprovisionamiento: EOQ, MRP y planeación.
- Elementos de Negociación

## 3. METODOLOGÍA

Los temas se impartirán en forma de clases teórico-práctico, participativa, así mismo el curso comprenderá lecturas, tareas y talleres con sustentación por parte de los estudiantes.

## 4. EVALUACIÓN

- Examen            20 %
- Talleres           60 %
- Trabajo            20 %

## 5. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Heredia, N.L. (2013). Gerencia de Compras. 20 Ed. Ecoe Ediciones Bogotá

Sollish F. y Semanik J. (2005). The Purchasing and Supply Manager's Guide to the C.P.M. Exam. Harbor Ligth Press. San Francisco-Londres

Fernández, S. (2005). Técnicas de Negociación. Ideas Propias Ed. Vigo.

Johnson, P. F., & Leenders, M. R. (2000). *Administración de compras y abastecimientos*. McGraw-Hill Interamericana.



# Universidad del Valle

Kling, J., Manrodt, K., Vitasek, K., & Keith, B. (2015). Strategic Sourcing in the New Economy: Harnessing the Potential of Sourcing Business Models for Modern Procurement. *Springer*.

Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2015). Purchasing and supply chain management. *Cengage Learning*.

Tobon, J. I. (1997). El método Harvard de negociación. Como negociar con inteligencia. Recuperado de <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbm5YXB1ZXNsZWZufGd4OjJlOGZmNzQ1ZjI0ZGFmNWE>

## 6. RECOMENDACIONES PARA EL DESARROLLO DEL CURSO

- Si tienen dudas, aclaraciones o aportes deben escribir y solicitar la retroalimentación por parte del docente.
- La puntualidad y el respeto, será los valores que rijan el accionar de las sesiones.
- Uso del portátil es fundamental.
- A pesar de que las clases son en español, existirán terminologías en Inglés y algunas lecturas o casos estarán en Inglés, por lo que es responsabilidad del estudiante su respectiva comprensión.
- El uso del celular durante la clase está totalmente prohibido.
- El estudiante debe hacer las lecturas obligatorias, antes de la clase y llevar aportes, dudas o intervenciones durante el desarrollo de esos temas.