



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Supply Relationship Management
CÓDIGO	:	AN138
CICLO	:	202201
CUERPO ACADÉMICO	:	Bernabe Ponte, Eli Salazar Biffi, Guillermo Enrique Salvatierra Manchego, Víctor Hugo
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	17
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración y Negocios Internacionales

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

Descripción:

Curso de especialidad en la carrera de Administración y Negocios Internacionales, de carácter teórico y práctico dirigido a los estudiantes que obtendrán la mención en Logística Internacional.

A través del desarrollo de la asignatura, los estudiantes aprenden a gestionar la relación comercial que debe mantener con sus proveedores aplicando la tecnología en los procedimientos de compra internacional de bienes y servicios diversos con el objetivo de obtener la mayor competitividad empresarial. Asimismo, aprende las técnicas para fidelizar a los proveedores en su cadena de suministros y la red logística internacional.

Al término del curso se encuentran en condiciones de gestionar de manera estratégica los procedimientos de compra internacional de bienes y servicios utilizando todo tipo de herramientas tecnológicas.

Propósito:

La asignatura tiene como propósito brindar a los estudiantes los conocimientos y herramientas de gestión empresarial que le permitan realizar procesos de compra internacional de bienes y servicios.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante elabora con rigurosidad un plan estratégico para gestionar de manera competitiva la compra internacional de bienes y servicios.

El curso desarrolla la competencia general de Pensamiento Crítico.

Competencia:

Pensamiento Crítico [Nivel 3] Capacidad para conceptualizar, aplicar, analizar y/o evaluar activa y hábilmente, información recogida de, o generada por, la observación, experiencia, reflexión o razonamiento, orientado hacia

el desarrollo de una creencia o acción.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 Pilares del Supply Relationship Management

LOGRO

Competencia: Pensamiento Crítico

Logro de la Unidad: Al finalizar la Unidad 1, el estudiante reconoce la importancia de generar relaciones comerciales con los proveedores utilizando estrategias que incluyan el uso de la tecnología.

TEMARIO

Sesión 1: Objetivos.

- Competitividad y mejora continua
- Capturar la innovación del proveedor
- Generar ROI
- Nuevas relaciones con los proveedores

Evidencias de aprendizaje: Elabora un mapa mental que explique las nuevas relaciones con los proveedores.

Bibliografía:

- O'Brian, Jonathan (2014) Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base. Editorial Kogan page. Philadelphia

- Alania Vera, Enrique (2017) Revista Kawsaypacha N° 1 ¿La innovación como base del relacionamiento con proveedores¿.

Sesión 2: Objetivos

- Gestión integrada del proceso
- Prepararse para el futuro
- Compartir prioridades y estrategias

Bibliografía:

- Christopher, Martin (2011) ¿Logistics & Supply Chain Management. Edit. Prentice Hall. Fourth Edition

- Mariluz Llanes Font y otros (2013) ¿De la gestión por proceso a la gestión integrada de procesos¿. Universidad de Holguín. Cuba.

Sesión 3: Los pilares del SRM

- Supplier Relationship Management
- Personas y liderazgo
- Software de gestión
- Compromiso y colaboración
- Gestión de diferentes tipos de relación.

PC1: Los alumnos resuelven 4 o

5 preguntas abiertas en las que se verifiquen los conocimientos adquiridos.

(Duración: 50 minutos)

Referencias bibliográficas:

- O'Brian, Jonathan (2014) Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base. Editorial Kogan page. Philadelphia

- Morales Zapiola, Martin (2015) ¿Gestión de Proveedores en economías inflacionarias y con devaluación?. Tesis Universidad Nacional de Córdoba. Argentina.

Sesión 4: Los pilares del SRM

- Herramientas para la gestión
- Implantación y cumplimiento de procesos
- Reglas del negocio y captación del valor

Bibliografía:

- Christopher, Martin (2011) ¿Logistics & Supply Chain Management. Edit. Prentice Hall. Fourth Edition

- Llancaqueo Valeri, Rolando Ivan. Blogspot. 2016. <http://rolandoivanllancaqueovaleri.blogspot.com/2016/11/srm-supplier-relationship-management.html>

Sesión 5: Los pilares del SRM

- Procesos
- Tecnología
- Lo que ofrece el mercado

Bibliografía:

- O'Brian, Jonathan (2014) Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base. Editorial Kogan page. Philadelphia

- Circulante.com Blog Financiero. Las tecnologías SRM de gestión de proveedores y el SCF para el pronto pago de facturas se complementan. <https://www.circulante.com/finanzas-cadena-de-suministro/srm-scf-complementan/>

Sesión 5: Los pilares del SRM

- Procesos
- Tecnología
- Lo que ofrece el mercado

Evidencia de aprendizaje:

- PC2: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifiquen los conocimientos adquiridos. (Duración: 50 minutos)

Bibliografía:

- O'Brian, Jonathan (2014) Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base. Editorial Kogan page. Philadelphia

- Circulante.com Blog Financiero. Las tecnologías SRM de gestión de proveedores y el SCF para el pronto pago de facturas se complementan. <https://www.circulante.com/finanzas-cadena-de-suministro/srm-scf-complementan/>

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 1, 2, 3 y 4

UNIDAD N°: 2 Relación con los proveedores

LOGRO

Competencia: Pensamiento Crítico

Logro de la Unidad: Al finalizar la Unidad 2, el estudiante conoce la diferencia entre proveedores estratégicos y manos estratégicos.

TEMARIO

Sesión 6: Relación con los proveedores

- Construir estrategias. No todo es estratégico
- Proveedores estratégicos: win - win
- Proveedores menos estratégicos
- Niveles de compromiso

Evidencia de aprendizaje: TP - Presentación del trabajo Parcial - Artículo de Investigación Científica

Bibliografía:

Farfán B. Richard (2014) ¿la gestión de relación con los proveedores en la cadena de abastecimiento?. Revista UPC. ISSN 2306-6431

Semana 8: Semana de parciales

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 5, 6, 7 y 8

UNIDAD N°: 3 Segmentación de proveedores

LOGRO

Competencia: Pensamiento Crítico

Logro de la Unidad: Al finalizar la Unidad 4, el estudiante analiza el potencial de cada proveedor e identifica los tipos de proveedor.

TEMARIO

Sesión 09: Segmentación de proveedores

- Gestión del riesgo
- Potencial de cada proveedor
- Tipos de proveedor. Matriz de Kraljic
- Identificar los proveedores adecuados

Bibliografía:

Gadde, L-E & Snehota, I. (2000). Making the Most of Supplier Relationships. Industrial Marketing Management, 29(4), 305-316. doi:10.1016/S0019-8501(00)00109-7

Sesión 10: Segmentación de proveedores

- Gestión por categorías (Catman)
- Identificar el valor añadido del proveedor
- No es precio ni coste, es TCO
- Determinar el mix de proveedor por familia

PC3: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifiquen los conocimientos adquiridos. Duración: 50 minutos

Bibliografía:

Wilson, D. (2000). Relationship Marketing in Organizational Markets: From Competition to Cooperation in Blois, K.

(Ed.). The Oxford Textbook of Marketing, Oxford: Oxford University Press.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 9 y 10

UNIDAD N°: 4 Implantación y evaluación de SRM

LOGRO

Competencia: Pensamiento Crítico

Logro de la Unidad: Al finalizar la Unidad 5, el estudiante identifica la importancia de implantar con acierto el SR; y su evaluación periódica mediante el uso de indicadores.

TEMARIO

Sesión 11: Implantando SRM

- Compartir estrategias
- Adecuar especificaciones y requisitos al proceso
- Identificar costes previsibles
- Simplificar y normalizar los procesos
- Compartir estructuras de costes.

Bibliografía:

- BALLOU, Ronald H. Logística, Administración de la Cadena de Suministro. Quinta Edición. Editorial Prentice Hall. México, 2004.
- Global Headquarters. Procurement leaders / Sigaria Ltd. ¿Strategy Guide: Supplier relationship management¿.

Sesión 12: Implantando SRM

- Definir el mapa de ruta
- RM estratégico. Relación a largo plazo
- Compartir beneficio
- Negociando ANS
- Mejorar la eficiencia.
- Uso de simulador.

Bibliografía:

- Anaya, J (2015). Logística Integral: la gestión operativa de la empresa. 4a edición actualizada y revisada. ESIC: Madrid.
- Global Headquarters. Procurement leaders / Sigaria Ltd. ¿Strategy Guide: Supplier relationship management¿.

Sesión 13: Evaluación del SRM

- Criterios de evaluación
- Retroalimentación
- La importancia de medir
- Contract management
- Indicadores. KPIs
- Gestión de conflictos
- Plan de acción para ajustar las diferencias

Bibliografía:

BALLOU, Ronald H. Logística, Administración de la Cadena de Suministro. Quinta Edición. Editorial Prentice Hall. México, 2004.

Global Headquarters. Procurement leaders / Sigaria Ltd. ¿Strategy Guide: Supplier relationship management¿.

Sesión 14: Gestión del valor

- Externalización de procesos
- Mejora continua
- Rediseño de procesos
- Impulsar y capturar la innovación
- Establecer y mantener la relación de confianza.
- Debate y conclusiones grupales.

Evidencia de Aprendizaje: PC4 - Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifiquen los conocimientos.

- Anaya, J (2015). Logística Integral: la gestión operativa de la empresa. 4a edición actualizada y revisada. ESIC: Madrid.
- Global Headquarters. Procurement leaders / Sigaria Ltd. ¿Strategy Guide: Supplier relationship management¿.

Sesión 15: Presentación del Trabajo Final

Presentación del trabajo final: los alumnos analizan, desarrollan y aplican un tópico de SRM a una empresa seleccionada. Al final se expone en clase.

Semana 16

EXÁMENES FINALES

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 11, 12, 13, 14, 15 y 16

VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

La asignatura utiliza el método del caso como técnica metodológica de aprendizaje. De acuerdo al modelo de aprendizaje de la UPC, los estudiantes utilizan situaciones reales de la coyuntura económica internacional para fortalecer su pensamiento crítico y, de esta manera, el desarrollo de su interpretación del contexto sociopolítico y socioeconómico mundial.

Para una gestión del aprendizaje autónomo del estudiante se recomienda el revisar las diapositivas de clase y complementar su estudio con la lectura del capítulo correspondiente del libro básico de la bibliografía recomendada, haciendo uso de al menos 2 horas a la semana fuera de las horas de clase.

Para la presentación de los productos académicos, tareas y trabajos, la similitud requerida en el Safe Assign, en todos los casos, debe ser menor al 20%. Caso contrario el trabajo será descalificado.

¡Vive la experiencia internacional UPC! Reforcemos nuestro aprendizaje a través de las oportunidades internacionales que ofrece nuestra universidad: One Campus: Accede a tu Aula Virtual y en la pantalla Mi Institución encontrarás el banner de acceso a One Campus y la puerta a un mundo de oportunidades. Luego de crear tu Pasaporte One Campus, accede al Menú e ingresa a la herramienta Professional Skills. Calificación: Se sumarán +01 puntos en Participación por presentar constancia de cumplimiento de 01 Professional Skill. Se otorgarán hasta 02 puntos en Participación. Validar directamente con el profesor del curso.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

5% (PC1) + 5% (PC2) + 10% (TP1) + 15% (EA1) + 5% (PC3) + 5% (PC4) + 15% (TF1) + 15% (PA1) + 25% (EB1)

TIPO DE NOTA	PESO %
PC - PRÁCTICAS PC	5
PC - PRÁCTICAS PC	5
TP - TRABAJO PARCIAL	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	15
PC - PRÁCTICAS PC	5
PC - PRÁCTICAS PC	5
TF - TRABAJO FINAL	15
PA - PARTICIPACIÓN	15
EB - EVALUACIÓN FINAL	25

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
PC	PRÁCTICAS PC	1	Semana 3	Evidencia de aprendizaje: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifique los conocimientos adquiridos. Duración: 50 minutos. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Individual.	SÍ
PC	PRÁCTICAS PC	2	Semana 5	Evidencia de aprendizaje: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifique los conocimientos adquiridos. Duración: 50 minutos. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Individual.	SÍ
TP	TRABAJO PARCIAL	1	Semana 7	Evidencia de aprendizaje: Desarrollo de Caso Harvard. Los alumnos, en grupos, analizan un Caso de Harvard y realizan una presentación grupal explicativa sobre 4 o 5 preguntas abiertas. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Grupal. Trabajo de Investigación (elaboración de artículo)	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Semanas 1 hasta la 7	SÍ
PC	PRÁCTICAS PC	3	Semana 10	Evidencia de aprendizaje: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifique los conocimientos adquiridos. Duración: 50 minutos. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Individual.	SÍ
PC	PRÁCTICAS PC	4	Semana 14	Evidencia de aprendizaje: Los alumnos resuelven 4 o 5 preguntas abiertas en las que se verifique los conocimientos adquiridos. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Individual. Duración: 50 minutos	SÍ
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 15	Evidencia de aprendizaje: Los alumnos analizan desarrollan y aplican un tópico de SRM a una empresa seleccionada. Al final se expone en clase. Competencia evaluada: Pensamiento crítico. Trabajo Grupal.	NO

PA	PARTICIPACIÓN	1	Semana 15	P r o m e d i o d e participación continua en clases como en el BlackBoard	NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1	Semana 16	Todas las sesiones de aprendizaje	SÍ

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/7863752670003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL

ANEXO

En este anexo, se encuentran los reglamentos que todo alumno está obligado a leer y a cumplir en su rol de estudiante universitario en la UPC.

REGLAMENTO DE DISCIPLINA DE ALUMNOS :

<https://sica.upc.edu.pe/categoria/reglamentos-upc/sica-reg-26-reglamento-de-disciplina-de-alumnos>

REGLAMENTO PARA LA PREVENCIÓN E INTERVENCIÓN EN CASOS DE HOSTIGAMIENTO SEXUAL- UPC:

<https://sica.upc.edu.pe/categoria/normalizacion/sica-reg-31-reglamento-para-la-prevencion-e-intervencion-en-casos-de-hostiga>