AP3 - Preparar el plan de compras y aprovisionamiento

AP3 - Preparar el plan de compras y aprovisionamiento

A.A: GA3-210101051-AA1 Realizar proyecciones empleando métodos cuantitativos y cualitativos.

Competencia

210101051 - Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico

RAP: 210101051-04 - Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del mercado. Evidencia de producto:

Evidencia de producto: Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos. GA3-210101051-AA1-EV03.

3.1. Actividades de la competencia técnica: Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico (210101051).

Proyectar las ventas permite conocer:
La cantidad que se produce
La cantidad de insumos y mercadería que se debe elaborar.
Cuánto personal se requiere
Cuánto dinero es necesario invertir

Fundamentales para las empresas.

La proyección de ventas está directamente **relacionada** con la **capacidad de realizar un adecuado plan de compras**. De esa manera, el **responsable de las compras** tendrá una gestión más eficiente, permitiéndole planificar, coordinar y controlar actividades y recursos.

3.1. Actividades de la competencia técnica: Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico (210101051).

Proyectar las ventas permite conocer la cantidad que se produce, la cantidad de insumos y mercadería que se debe elaborar, cuánto personal se requiere, así como saber cuánto dinero es necesario invertir, entre otras cosas fundamentales para las empresas.

La proyección de ventas está directamente relacionada con la capacidad de realizar un adecuado plan de compras. De esa manera, el responsable de las compras tendrá una gestión más eficiente, permitiéndole planificar, coordinar y controlar actividades y recursos.

La importancia del proceso de compra radica en:

- Asegurar una fuente continua de materias primas para promover el área de producción de la empresa.
- Intervenir directamente en el movimiento de producción y las funciones temporales de la organización, ya que gestiona directamente los ciclos de los argumentos.
- Controlar estrictamente la gestión de inventario para evitar cargas financieras al fijar el precio de los productos. Determinar la calidad de los materiales adquiridos para la producción, comercialización y productos de acuerdo con las características de la demanda.
- Los anteriores aspectos son los que se pretenden llevara a cabo a través de esta competencia.

3.1.1. Actividad de aprendizaje GA3-210101051-AA1 - Realizar proyecciones empleando métodos cuantitativos y cualitativos.

Para el trabajo en esta actividad de aprendizaje debe tener en cuenta el material de formación y las actividades que se presentan a continuación, recuerde tener contacto con su grupo de trabajo y el instructor(a) asignado(a). Tenga en cuenta que **todas las actividades planteadas obedecen a un proyecto formativo para que continúe con el trabajo de la empresa elegida**. Recuerde que, para hacer país, el SENA apoya las empresas donde sus aprendices hacen la gestión y las prácticas.

La importancia del proceso de compra radica en:

- ✓ Asegurar una fuente continua de materias primas para promover el área de producción de la empresa.
- ✓ Intervenir directamente en el movimiento de producción y las funciones temporales de la organización, ya que gestiona directamente los ciclos de los argumentos.
- ✓ Controlar estrictamente la gestión de inventario para evitar cargas financieras al fijar el precio de los productos.
- ✓ Determinar la calidad de los materiales adquiridos para la producción, comercialización y productos de acuerdo con las características de la demanda.

EVIDENCIAS:

- Evidencia GA3-210101051-AA1-EV0. Evaluación la oferta y la demanda.
- Evidencia GA3-210101051-AA1-EV02. Ejercicio proyección oferta y demanda.
- Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.

GUIA 3

- **Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.**

Con la evaluación, la proyección de la demanda y la oferta en mente y entendiendo qué métodos cuantitativos se basan en la demanda pasada para predecir la futura, por medio de los datos históricos de un periodo anterior se requiere hacer una revisión inicial de la empresa con la que trabaja en el siguiente orden:

1. En la empresa elegida para su proyecto formativo analice la oferta y la demanda.

2. Identifique cuál es el método cuantitativo que más se adapta a la realidad de la empresa para realizar el pronóstico de la demanda.

3. Luego de analizar y aplicar el método cuantitativo de pronóstico de la demanda, identifique los beneficios o ventajas al aplicarlo y argumente su respuesta.

4. Realice el informe de la aplicación de los pronósticos cuantitativos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.

Instrumento de evaluación

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1 DATOS GENERALES

Programa de formación	Coordinación de procesos logísticos.
Proyecto formativo	Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa colombiana.
Fase proyecto	Planeación.
Resultado de aprendizaje	**210101051-04** - Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del mercado.
Actividad de aprendizaje	**GA3-210101051-AA1** - Realizar proyecciones empleando métodos cuantitativos y cualitativos.
Evidencia de producto	Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos. **GA3-210101051-AA1-EV03**.

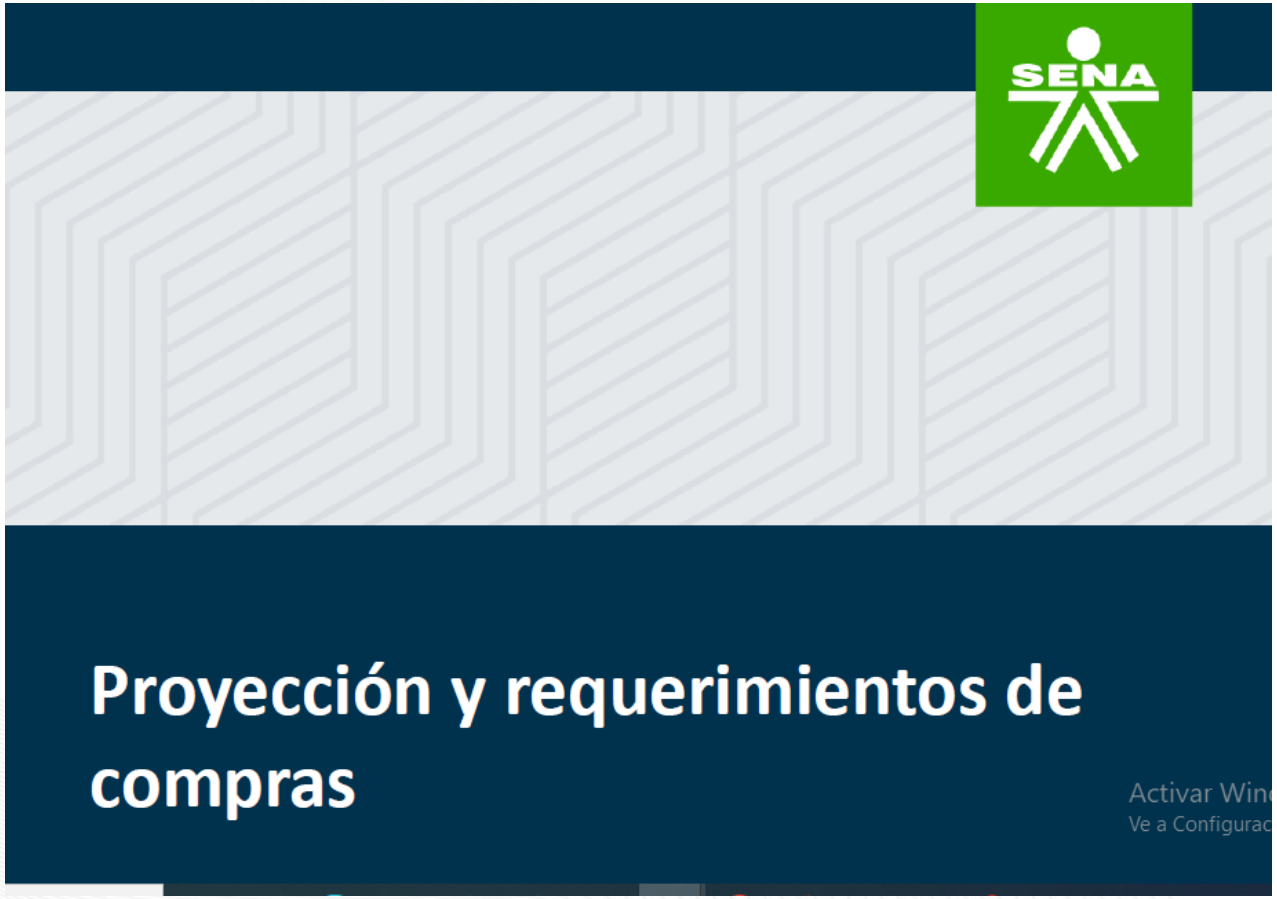
Criterios de evaluación:

- Establece el error entre el pronóstico y la demanda de acuerdo con políticas organizacionales.
- Interpreta la desviación del pronóstico de acuerdo con el comportamiento de la demanda.
- Revisa el periodo de planeación del pronóstico según políticas organizacionales.
- Ajusta el modelo de pronóstico según variación de la demanda y requerimientos del cliente.

2 LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE SÍ	CUMPLE NO	Observaciones
1.	**Contenido**			
	El informe está diseñado con los conceptos asociados de la empresa basado en el material componente formativo elaborar el plan de compras.			**30 %**
	Su contenido es coherente, claro preciso y fácil de comprender.			**30 %**
2.	**Recursos**			
	El documento refleja el buen uso y manejo de las TIC en su desarrollo del informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.			**20 %**
	Incluye los conceptos descritos en el material de apoyo componente formativo elaborar plan de compras, en el desarrollo de la actividad propuesta en la guía.			**10 %**
3.	**Cumplimiento**			
	La evidencia de aprendizaje fue enviada a través de la plataforma en el tiempo solicitado de entrega.			**10 %**

Material - Proyección y requerimientos de compras



https://www.mecalux.com.co/blog/supply-chain-que-es

- **Diferencias entre Supply Chain (SC) o Cadena de Suministro (CS) y Logística:**

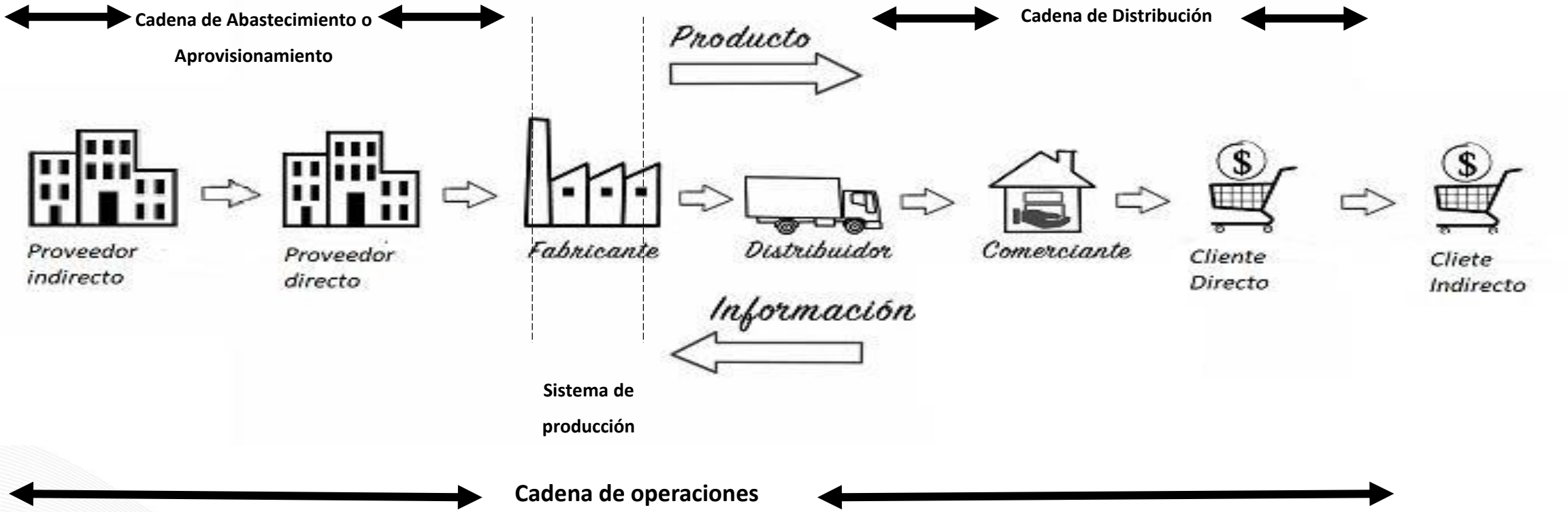
✓ La CS hace referencia al flujo completo que sigue un producto hasta su venta.

✓ La logística forma parte de la CS y se trata de una disciplina centrada en el almacenamiento de productos, en su transporte y su distribución. La logística es el área empresarial responsable de hacer llegar el producto correcto, al destino indicado en el tiempo establecido, en las cantidades precisas y con el costo y la calidad requeridos, y siempre en consonancia con las condiciones que han sido previamente acordadas con el cliente.

	Gestión de la cadena de suministro	Gestión logística
Definición	Se trata del proceso global de suministro de un producto. Hace referencia a la colaboración entre fabricantes, proveedores, distribuidores, socios comerciales y consumidores	Es un apartado de la cadena de suministro y abarca la gestión del almacén y de los flujos de transporte internos y externos desde el aprovisionamiento hasta la entrega final
Objetivos	Conseguir la máxima competitividad en el mercado y optimizar los beneficios	Lograr la satisfacción del cliente por medio de una perfecta gestión del pedido
Empresas involucradas	Generalmente, son varias organizaciones las que participan en una misma cadena de suministro	Puede ser gestionada íntegramente desde la misma empresa
Relación entre ambas	La cadena de suministro hace referencia al ecosistema completo, al conjunto de procesos que resultan en un producto	La logística ocupa una parcela de operaciones que forma parte de la cadena de suministro
Áreas empresariales implicadas	Incluye más áreas como: desarrollo de productos, control de calidad, servicio al cliente, actividades logísticas..., entre otras	Principalmente, almacenamiento, transporte y gestión del stock

https://www.mecalux.com.co/blog/supply-chain-que-es

- **Etapas de la Supply Chain (SC) o Cadena de Suministro (CS):**



Cadena de Operaciones = Cadena de Suministro + Sistema de Producción.

Cadena de Suministro = Cadena de Abastecimiento + Cadena de Distribución.

Adaptado de: http://evaluador.doe.upv.es/wiki/index.php/Definici%C3%B3n_de_Cadena_de_Suministro

GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co