Guía de aprendizaje 2

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Establecer estrategias logísticas
- Código del Programa de Formación: 12150022
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada) N.A.
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) N.A.
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada) N.A.
- Competencia: Formular el plan estratégicos de logística, de acuerdo con los objetivos corporativos de la empresa y requerimientos del mercado
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Analizar los resultados del diagnóstico de los procesos logísticos teniendo en cuenta los costos asociados a las unidades estratégicas del negocio.
- Duración de la Guía: 10 Horas

2. PRESENTACION

El programa de formación Establecer estrategias logísticas busca orientar al aprendiz hacia el logro de conocimientos esenciales para entender e interpretar el fundamento y los tipos de estrategias que se pueden implementar a nivel de las operaciones logísticas.

En la presente guía de aprendizaje se abordarán los elementos necesarios para alcanzar los conocimientos propuestos en el Resultado de Aprendizaje "Analizar los resultados del diagnóstico de los procesos logísticos teniendo en cuenta los costos asociados a las unidades estratégicas del negocio" dentro de ellos la gerencia del valor, el valor agregado, la oferta, la demanda y los costos, los cuales son determinantes para la toma de decisiones y permiten visualizar un amplio panorama donde los gerentes pueden reconocer oportunidades o amenazas e implementar actuaciones estratégicas.

Lo anterior se abordará desde la desarrollo de la actividad de aprendizaje AA2. "Determinar factores claves de la operación logística con base en el diagnóstico de los procesos logísticos" y con el desarrollo de estas actividades se busca conceptualizar, apropiar y poner en práctica los conocimientos haciendo el aprendizaje significativo.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Descripción de la(s) Actividad(es):

Estimado aprendiz

Para iniciar esta etapa, deberá consultar el cronograma de actividades, el cual se encuentra ubicado en el botón Información del programa, esto con el fin de identificar las acciones a realizar y los tiempos de cada una de ellas.

En segundo lugar, deberá realizar el sondeo de saberes, el cual permite medir el nivel de conocimientos que posee, sobre la temática del programa de formación y el manejo de la

plataforma virtual. El sondeo pretende indagar acerca de los pre conceptos, ideas y pre saberes con los cuales llega al momento inicial del programa, para ello deberá responder un cuestionario que indagará de manera preliminar sobre la apropiación que tiene en relación con el programa que va a desarrollar. El sondeo debe ser respondido de manera abierta y sincera, pues esta prueba, permitirá comprender al tutor sus conocimientos previos y su posible acercamiento con el programa: establecer estrategias logísticas. El sondeo no es calificable, pero es imprescindible realizarlo.

Para acceder al Sondeo de saberes previos, debe seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón Actividades iniciales
- Clic sobre el enlace Sondeo de saberes previos.

A continuación, deberá participar en el foro social. Este es un espacio de encuentro entre aprendices e instructor, donde se pueden compartir expectativas, proyectos de vida y gustos. Con este foro se pretende crear lazos de compañerismo, recreación, esparcimiento y reflexión. Para iniciar, deberá realizar una presentación personal consistente en compartir: experiencia profesional, expectativas y aspectos que considera le ayudarán en el desarrollo de este programa. Para esto tenga en cuenta las reglas de convivencia en ambientes virtuales de aprendizaje y la guía de foros, que se presentan en la Información del programa. Así mismo, recuerde que la redacción es parte de la presentación personal y profesional. Recuerde: Este foro no es calificable, pero participar en ellos es el requisito para iniciar con el desarrollo del Programa de Formación.

Para acceder y participar en el foro social, se deben seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón: Foros de discusión.
- Clic en el enlace: Foro social.
- Clic en el botón: Crear secuencia.
- Digitar asunto y contenido del mensaje.
- Clic en el botón: Enviar.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades previas:

- Actualizar datos personales.
- Realizar el sondeo de conocimientos previos.
- Presentarse ante el instructor y compañeros en el foro social

Para desarrollar las actividades correspondientes al primer resultado de aprendizaje, es preciso que usted estudie los materiales de aprendizaje y consulte los materiales de apoyo.

Para acceder a los materiales de formación, deberá seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón: Actividad 2
- Clic sobre los enlaces mostrados en el elemento Material de formacion 2

3.1.1. Actividades de Reflexión Inicial

Comprender lo que significa para las empresas crear valor, permite dimensionar cuál podría ser su política de direccionamiento y como esta política influencia las operaciones logísticas de la empresa, se convierte en la base para el análisis de la información, como para la toma de decisiones.

Para el desarrollo de esta actividad debe leer el siguiente párrafo y analizar la respuesta de la pregunta que se plantea al final:

"El objetivo fundamental de cualquier empresa es satisfacer a sus satkeholders (accionistas, empleados, directivos, clientes, proveedores, aliados estratégicos, etc.), por ello la creación de valor se ha hecho un imperativo en todas las organizaciones. La Gerencia Basada en Valor (GBV) es un proceso administrativo total que requiere conectar la fijación de objetivos corporativos con el empleo de recursos, con la estrategia de desarrollo, con la medición del desempeño y la remuneración según éste y finalmente, con la creación de valor. Para la gran mayoría de empresas, lo anterior requiere un cambio dramático de cultura organizacional, el cual genera tensiones al interior de las compañías que lo adoptan y la forma de mejorar estos problemas internos es el compromiso y apoyo de los directivos y la alta gerencia."

López Carlos. (2002, Noviembre, 11). Gerencia basada en valor GBV o *Value based management* VBM. Recuperado de http://www.gestiopolis.com

¿A qué se refiere el autor con la expresión "creación de valor" y en que estaría representado ese valor para las empresas?

Nota: Esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo del tema del Resultado de Aprendizaje (RAP) tratado en esta guía, por lo tanto, no es calificable.

3.1.2. Actividades de Contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.
Se le solicita al aprendiz fundamentar sus saberes previos, complementando conocimientos mediante la consulta de textos y referencias bibliográficas sobre el tema de gerencia basada en valor y estrategias para la creación de valor en las empresas y participar en el foro "Creación de Valor en las empresas" contestando en forma puntual y brevemente las siguientes preguntas:

¿En qué factores se refleja la creación de valor para las empresas?
¿Cómo la administración de las operaciones logísticas puede contribuir al logro de este objetivo?
¿Qué elementos del diagnóstico de la empresa analizaría para determinar el grado de valor creado en ella?

Esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo del tema del Resultado de Aprendizaje (RAP) tratado en esta guía, por lo tanto, no es calificable.

3.1.3 Actividades de Apropiación
Actividad 2 evidencia 1 interactiva, cuestionario: factores clave de la operación logística
El aprendiz deberá responder las preguntas planteadas en la actividad interactiva, relacionadas con los conceptos tratados en el material de formación 2 "Factores clave de la operación logística"

Encuentro Sincrónico: Estimado aprendiz, deberá participar en los encuentros sincrónicos citados por el instructor, donde se explicarán los resultados y actividades de aprendizaje, las evidencias a desarrollar y sus criterios de evaluación, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias..

3.1.4. Actividades de transferencia de conocimiento.
Actividad 2 evidencia 2, estudio de caso: caso restaurantes Darden

Para el desarrollo de esta evidencia debe leer el documento "caso restaurantes Darden" que encontrará en la sección actividades, en el enlace de la actividad 2 y de la evidencia 2 y con base en este caso resolver los siguientes enunciados en el formato que encuentra en la misma sección con el nombre de "Formato para desarrollo del caso":

1. Describa brevemente en que consiste la política de gerencia basada en valor para esta empresa.

2. Mencione tres (3) procesos que estén generando valor económico agregado y argumente como se puede evidenciar que repercute en un mayor valor de ganancia obtenido para los dueños o socios de la empresa.

3. De acuerdo a los conocimientos adquiridos explique las acciones que usted como gerente de esta empresa realizaría para cada una de las cinco (5) fases de implementación de la GBV propuestas por los autores Slater y Olson:

    - Análisis de la creación del valor.
    - Compromiso de la gerencia y fijación de las metas ambiciosas.
    - Adiestramiento en GBV y amplia disponibilidad de información.
    - Delegación y entrenamiento centrado en las tareas.
    - Repartición de los beneficios alcanzados.

4. Defina la oferta y la demanda cuando el restaurante es cliente y cuando el restaurante es proveedor y las estrategias que se pueden deducir en la presentación de este caso.

5. Identifique y describa tres estrategias de la cadena de suministro de "Restaurantes Darden" que repercuten positivamente en los costos que maneja la empresa.

Nota:

No olvide utilizar el formato propuesto para la solución del caso. Debe ser muy conciso en las respuestas.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma virtual de aprendizaje y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

3.2. Ambiente Requerido: Virtual
3.3. Materiales: Material de formación 2

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Actividad 2 evidencia 1 interactiva, cuestionario: factores clave de la operación logística **Evidencias de Producto:** Actividad 2 evidencia 2, estudio de caso: caso restaurantes Darden	Analiza la oferta y demanda del mercado teniendo basado en los objetivos de la empresa. Examina los tiempos y costos para la formulación de las estrategias según las metas.	Técnica: formulación de preguntas. Instrumento: cuestionario Técnica: Valoración de producto. Instrumento: lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Ambiente externo: En el ámbito de la planeación estratégica hace referencia a aquellos factores fuera de la empresa que no son controlables por la misma, por ejemplo: el mercado, la demanda, los proveedores, entre otros.

Ambiente interno: Son los factores dentro de la empresa y de los cuales se tiene control como: la producción, el recurso humano, entre otros.

***Engineering to order*:** Sistema de producción bajo el cual se prepara la orden del cliente de acuerdo a especificaciones y condiciones dadas por él y se diseña el producto para el cliente.

EVA: Son las siglas en inglés para definir Valor Económico Agregado.

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que pueden ser adquiridos por el consumidor.

Inductores de valor: Son los factores que determinan las operaciones que crean valor en las empresas.

***Marketing mix*:** También conocido como mezcla de mercados o teoría de las cuatro P, es un análisis de estrategia de aspectos internos donde se consideran cuatro variables: Producto, Precio, Plaza, Promoción.

Oferta: Es la cantidad de bienes o servicios que las empresas ofrecen o ponen a disposición de los consumidores.

Posesión: Este término fue usado en el desarrollo de este material para referir a una situación cuando se poseen inventarios.

ROI: Por sus siglas en inglés *Return On investment* y significa Retorno sobre la inversión. Se utiliza financieramente para comparar la rentabilidad sobre una inversión.

Ruptura: Es la interrupción de un proceso, en el desarrollo de este material se habla de la interrupción de la producción.

Segmentación: Es la clasificación del mercado de acuerdo a características específicas como: el nivel de ingresos, factores culturales, edades, entre otras.

Stakeholders: Accionista o persona que realiza una inversión.

***Stock*:** Cantidad de artículos que se encuentran en almacenamiento y se controlan con un inventario.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Amat, O. (1999). *EVA Valor Económico Agregado* . Bogotá: Norma.

Castilla la mancha. (2016). Recuperado de http://www.castillalamancha.es

De Conceptos. (2016). *Distribuidor*. Recuperado de http://deconceptos.com

Desafío joven. (2016).Clientes, demanda. Recuperado de http://desafiojoven.com

Frebric. (2016). *Proveedor*. Recuperado de http://www.ferbric.com

Harrison, J., & Jhon, C. (2002). *Fundamentos de la dirección estrategica.* Madrid: Thomson.

León García, O. (2003). *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA.* Cali: Prensa Moderna.

López, C. (2002). *Gestiopolis*. Recuperado de http://www.gestiopolis.com

Render, b., & Heizer, J. (2014). *Principios de administración de operaciones.* México: Pearson.

Slater, S., & Olson, E. (1996). *A Value-Based Management System.* Business Horizons.

Vera Colina, M. (2000). *Revista de la Facultad de Ciencias Economicas y Administrativas. Universidad de Nariño*. Recuperado de http://revistas.udenar.edu.co

Web del profesor. (2016). *Ajustes de contabilida de fectivo y conciliacion*. Recuperado de http://webdelprofesor.ula.ve

Wikimedia. (2016). *Demandante*. Recuperado de https://commons.wikimedia.org

Wix.com. (2016). *Gerencia basada en valor.* Recuperado de http://fidemsa.wix.com

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Sonia Maritza Ramos Ruiz	Experta Temática	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tic's Regional Distrito Capital	30 Noviembre
Kennia Andrea Peña Barrera	Asesora pedagógica	Formación virtual	
Zulma Yurany Vianchá Rodríguez	Líder línea de producción	Formación virtual	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Yuri Alexandra Báez Roldan	Asesora pedagógica	Línea de producción Boyacá	Abril 2017	Actualización