Actividad de aprendizaje 19

Evidencia 4: Fase II, Planeación estratégica

Para Chandler (2003)[1], "Estrategia es la determinación de los objetivos a largo plazo y la elección de las acciones y la asignación de los recursos necesarios para conseguirlos".

Es así, como la planeación estratégica se utiliza para dar un direccionamiento a la empresa, cuyo propósito es alcanzar los objetivos y metas trazadas para lograr un crecimiento económico, humano y tecnológico. Esta planeación involucra toda la empresa, por lo tanto todo el personal debe estar comprometido para que sea un éxito.

Hay que preguntarse cómo se van a lograr esos objetivos y aplicarlos correctamente, siendo autocríticos, creativos y conociendo los recursos que se tienen y de cuáles se carecen, pero ante todo se debe estar receptivo al cambio. Tener conocimiento de las personas y del rol que representan, conocer la misión, la visión, analizar la competencia mediante una matriz DOFA, diseñar estrategias efectivas y tomar decisiones para lograr cambios significativos, son procesos que se deben involucrar en la empresa.

Partiendo de lo anterior, hay que tener en cuenta que para el desarrollo de esta evidencia se debe haber realizado la Fase I del análisis del entorno y retomar los conceptos que considere necesarios para su desarrollo y realizar lo siguiente:

1. La misión logística de la empresa: es importante que se establezca para la empresa una misión y una visión, ya que la misión determina el propósito fundamental o razón de ser de la empresa y la visión lo que se pretende alcanzar en el futuro. En este caso es necesario establecer una misión de logística, aclarando que siempre debe de existir una misión general de la empresa y de ésta deberá depender la misión logística.

2. La visión logística: para poder formular una visión logística es necesario que se incorporen conceptos que involucren el mercado y el nivel de servicio que la empresa desea ofrecer al cliente.

3. El establecimiento de objetivos, estratégicos, tácticos y operativos: el establecer objetivos implica la fijación de un conjunto de resultados deseados que requieren un esfuerzo mayor disciplinado. El reto de acortar la brecha entre el

[1] Citado en: Contreras, E. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & gestión*, (35). 152 - 181.

resultado real y el resultado deseado implica que la organización debe ser más inventiva y mostrar urgencia por emprender acciones específicas en cuanto a sus intenciones.

4. Definición de las políticas de la empresa.

5. Detalle las estrategias que puede aplicar la empresa para lograr un mejor éxito de la logística.

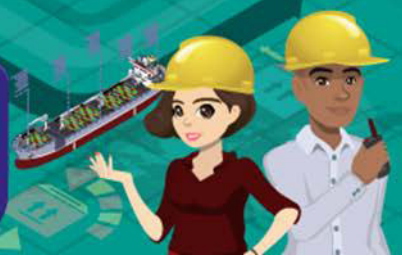
6. Elabore un documento con todos los puntos desarrollados y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de esta evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano según políticas de la organización. • Verifica el cumplimiento de los acuerdos entre las partes frente a la planeación de cada proceso y las especificaciones e indicadores de gestión definidos por la organización según la programación aprobada y los términos establecidos para el desarrollo del proceso comercial. • Ejecuta actividades de consulta y revisión de datos para comprobar el cumplimiento del desarrollo de los acuerdos comerciales teniendo en cuenta los términos de negociación definidos en la contratación según el contrato y las normas legales establecidas. • Realiza el seguimiento al desarrollo de los procesos logísticos, a partir de los resultados observados en los procesos seleccionados y el comportamiento del mercado de la industria nacional para optimizar los procesos de acuerdo con los indicadores de gestión y la política empresarial.



- Elabora los informes de gestión para comunicar los resultados de la evaluación de los acuerdos y las acciones a seguir reportando al área respectiva las solicitudes que no cumplen las especificaciones señaladas según los requerimientos y acciones de la competencia.

- Interpreta la información de los resultados de la evaluación de los procesos logísticos para la toma de decisiones en los ajustes de los mismos teniendo en cuenta el comportamiento de los indicadores de gestión y del mercado.

Actividad de aprendizaje 19

Evidencia 5: Fase III, Integración de áreas involucradas en el servicio al cliente

La integración de todas las áreas involucradas en el servicio al cliente, y su relación con la logística cobra más importancia desde que se comenzó a abordar este concepto a nivel internacional, pues se trata de cómo se deben integrar todas las áreas de la organización para ser flexibles en un mercado cada vez más globalizado y estructurado, donde se imponen estándares de calidad a todos los procesos organizacionales. Es por esto, que una de las áreas que más es la del servicio al cliente, pues de esta depende en gran parte la efectividad del comercio de los productos y servicios entre clientes y proveedores.

Teniendo en cuenta lo anterior y lo desarrollado en la Fase I del análisis del entorno y la Fase II de la planeación estratégica, realice lo siguiente:

1. Diseño y organización del departamento de logística:

a. El organigrama del departamento de logística comercial.

b. La descripción de funciones para cada cargo que hace parte del equipo multidisciplinario de logística.

c. La descripción del perfil para cada cargo que hace parte del equipo multidisciplinario logístico, en la cual debe incluir nivel de educación, experiencia requerida, habilidades y competencias.

d. Definir los indicadores de evaluación de desempeño del equipo multidisciplinario de logística.

2. Procesos del plan maestro de logística comercial y aplicación de indicadores de desempeño: en este punto debe diseñar cada uno de los siguientes subsistemas y procesos involucrados a mejorar del servicio al cliente:

a. Subsistema de aprovisionamiento.

b. Subsistema de producción.

c. Subsistema de distribución física.

Todos estos subsistemas van acompañados de la aplicación de indicadores de desempeño y de una sola estrategia logística.

3. Elabore un documento con todos los puntos desarrollados en la herramienta de su preferencia y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de esta evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano según políticas de la organización. • Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de acuerdo con los normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano. • Valora los procesos de acuerdo con su funcionalidad, utilidad y oportunidad con las demás áreas y actores según el soporte tecnológico establecidos por la organización. • Verifica el cumplimiento de los acuerdos entre las partes frente a la planeación de cada proceso y las especificaciones e indicadores de gestión definidos por la organización según la programación aprobada y los términos establecidos para el desarrollo del proceso comercial. • Realiza el seguimiento al desarrollo de los procesos logísticos, a partir de los resultados observados en los procesos seleccionados y el comportamiento del mercado de la industria nacional para optimizar los procesos de acuerdo con los indicadores de gestión y la política empresarial. • Elabora los informes de gestión para comunicar los resultados de la evaluación de los acuerdos y las acciones a seguir reportando al área respectiva las solicitudes que no cumplen las especificaciones señaladas

según los requerimientos y acciones de la competencia.

Actividad de aprendizaje 19

Evidencia 6: Fase IV, Plan Maestro

Para lograr con éxito la correcta evaluación de los procesos involucrados en los procesos logísticos de las empresas, se deben tener en cuenta que los resultados obtenidos a través de los diversos actores de la cadena de abastecimiento cuenten con una buena estructura organizacional y la correcta puesta en marcha del plan maestro.

Para efectos de retomar, compilar y consolidar los elementos que conforman cada una de las etapas del plan maestro de logística comercial y que se han venido trabajando de manera práctica a lo largo de esta actividad de aprendizaje, elabore un diseño de un plan maestro de logística comercial para la mejora continua de los procesos del caso hipotético empresarial o del caso real en el que viene trabajando.

Para desarrollar esta evidencia debe basarse en lo plasmado en la Fase I del análisis del entorno, la Fase II de la planeación estratégica y la Fase III de la integración de las áreas involucradas en el servicio al cliente y realizar lo siguiente:

1. Teniendo en cuenta los indicadores establecidos en el punto anterior, construya el cuadro de mando para los factores claves de éxito que quiere medir en su proceso, diligenciando la matriz que se encuentra a continuación:

Cuadro de mando						
Estrategia	Indicador	Meta	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.

2. Con base en los resultados del cuadro de mando, diseñe un plan de acción para los indicadores que (hipotéticamente) no están teniendo el desempeño esperado. Para ello, diligencie la siguiente matriz:

Plan de acción						
Indicador	**Aspecto a mejorar**	**Resultado esperado (indicador)**	**Plazo para obtener resultados**	**Actividades a desarrollar**	**Recursos**	**Costo de los recursos**

3. Elabore un documento con todos los puntos desarrollados y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de esta evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Identifica las áreas de rendimiento del recurso humano y las características actitudinales susceptibles de ser evaluadas de acuerdo a las a las actividades programadas. • Diseña los planes de mejoramiento, reentrenamiento y capacitación para el mejor desempeño del talento humano según políticas de la organización. • Interpreta los resultados de las evaluaciones de desempeño de acuerdo con los normas de calidad e indicadores de gestión en las diferentes tareas, procesos y procedimientos analizando las variables de medición del rendimiento del talento humano. • Evalúa los procesos según los costos e insumos requeridos, su funcionamiento y el valor que se genera en cada uno de ellos para determinar

la relación costo beneficio según los resultados de la gestión.

- Valora los procesos de acuerdo con su funcionalidad, utilidad y oportunidad con las demás áreas y actores según el soporte tecnológico establecidos por la organización.

- Evalúa de forma veraz los canales de distribución, el desarrollo del mercado de los proveedores y clientes mediante el monitoreo de la relación entre los actores de la cadena de abastecimiento de acuerdo con las alianzas acordadas, indicadores de gestión, la calidad y valor agregado en cada proceso según políticas de las organizaciones, objetivos y estrategias del plan de mercadeo.

- Verifica el cumplimiento de los acuerdos entre las partes frente a la planeación de cada proceso y las especificaciones e indicadores de gestión definidos por la organización según la programación aprobada y los términos establecidos para el desarrollo del proceso comercial.

- Ejecuta actividades de consulta y revisión de datos para comprobar el cumplimiento del desarrollo de los acuerdos comerciales teniendo en cuenta los términos de negociación definidos en la contratación según el contrato y las normas legales establecidas.

- Realiza el seguimiento al desarrollo de los procesos logísticos, a partir de los resultados observados en los procesos seleccionados y el comportamiento del mercado de la industria nacional para optimizar los procesos de acuerdo con los indicadores de gestión y la política empresarial.

- Elabora los informes de gestión para comunicar los resultados de la evaluación de los acuerdos y las acciones a seguir reportando al área respectiva las solicitudes que no cumplen las especificaciones señaladas según los requerimientos y acciones de la competencia.

- Interpreta la información de los resultados de la evaluación de los procesos logísticos para la toma de decisiones en los ajustes de los mismos teniendo en cuenta el comportamiento de los indicadores de gestión y del mercado.

Actividad de aprendizaje 10

Evidencia 5: Taller "Indicadores de gestión logística"

Para esta evidencia se plantea el desarrollo de un taller orientado a la identificación de los indicadores de gestión logística, a través del análisis de un caso de una empresa interesada en conocer los pormenores de dichos indicadores para determinado periodo de producción.

Para esto analice la información del caso presentado continuación y posteriormente proceda a desarrollar cada uno de los ítems asociados a diferentes tipos de indicadores. En cada uno de los ítems debe; hallar el valor del indicador de todos los meses del año, graficar el valor del indicador para todos los meses e interpretar dichos indicadores. Finalmente responda las preguntas presentadas al final del caso:

Caso: Empresa de correas LPQ Belts

La empresa de correas LPQ Belts está ubicada en la ciudad de Medellín y se dedica a la fabricación de correas en cuero y sintéticas. Esta empresa lleva en el mercado 50 años y quiere conocer sus indicadores de gestión logísticos para el año en curso.

Información de la empresa:

1. Indicadores de compra y abastecimientos

Calidad de los pedidos generados

Meses	Pedidos generados sin problemas	Total pedidos generados
Enero	1.000	1.100

Para los siguientes meses del año los pedidos generados sin problemas aumentan en 20 % con respecto al mes anterior y el total de pedidos generados aumenta en un 25 % con respecto al mes anterior.

Teniendo en cuenta lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Volumen de compras

Meses	Valor de la compra	Total de ventas
Enero	$ 15.000.000	$ 35.000.000

Para los siguientes meses del año el valor de las compras aumenta en 15 % con respecto al mes anterior; y el total de ventas aumenta en un 8 % con respecto al mes anterior.

De acuerdo a lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Entregas perfectamente recibidas

Mes	Pedidos rechazados	Total órdenes de compra
Enero	12	35

Para los meses de febrero y marzo los pedidos rechazados aumentan en 10 % con respecto al mes anterior, para el segundo trimestre los pedidos rechazados disminuyen en 5 %; para el tercer trimestre aumentan en 5 %, el cuarto trimestre aumentan en 8 % y el total de órdenes de compra aumentan en un 20 % con respecto al mes anterior.

Con base a lo descrito anteriormente responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

2. Indicadores de producción e inventarios

Capacidad de producción utilizada

Mes	Capacidad utilizada	Capacidad máxima del recurso
Enero	18.000	33.000

Para los siguientes meses del año la capacidad utilizada aumentan en 12 % con respecto al mes anterior y la capacidad máxima del recurso aumenta en un 10 % con respecto al mes anterior.

Teniendo en cuenta lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Rendimiento de máquina

Mes	Número de unidades producidas	Capacidad máxima del recurso
Enero	8.000	21.000

Para el mes de febrero el número de unidades producidas aumentó en un 5 % con respecto al mes anterior, en marzo aumentó 8 %, en abril disminuyó en un 5 %, en mayo aumentó 10 %, en junio aumentó el 8 %, en julio aumentó el 5 %, en agosto disminuyó el 8 %, en septiembre disminuyó el 5 %, en octubre aumentó el 8 %, en noviembre aumentó el 10 % y el mes de diciembre aumentó el 15 %; todo esto con respeto a los meses anteriores. La capacidad máxima del recurso para todo el año es de 21.000.

De acuerdo a lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Rotación de mercancías

Meses	Ventas acumuladas	Inventario promedio
Enero	45.000.000	15.000.000

Para los siguientes meses del año las ventas acumuladas aumentan en 10 % con respecto al mes anterior y el inventario promedio aumenta en un 8 % con respecto al mes anterior.

Con base a lo descrito anteriormente responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

3. Indicadores de almacenamiento y bodegaje

Costo de unidad almacenada

Meses	Costo de almacenamiento	Número de unidades almacenadas
Enero	90.000.000	1.500.000

Para los siguientes meses del año los costos de almacenamiento aumentan en 2 % con respecto al mes anterior y el inventario promedio aumenta en un 10 % con respecto al mes anterior.

Teniendo en cuenta lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Costos de unidad despachada

Meses	Costo total operativo del área disponible	Total unidades despachadas
Enero	20.000.000	11.000

Para los siguientes meses del año el costo total operativo del área disponible aumenta en 5 % con respecto al mes anterior y el total de unidades despachadas aumenta en un 10 % con respecto al mes anterior.

De acuerdo a lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Costo de despacho por empleado

Meses	Costo total operativo de la bodega	Número de empleados de la bodega
Enero	11.000.000	18

Para los siguientes meses del año el costo total operativo de la bodega aumenta en 8 % con respecto al mes anterior, el número de empleados de la bodega para el mes de febrero es de 19, para marzo es de 2, para el segundo trimestre es de 20, para el tercer trimestre es de 18 y el cuarto trimestre es de 25.

Con base a los descrito anteriormente responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

4. Indicadores de transporte y distribución

Meses	Costo total del transporte	Total valor en ventas
Enero	25.000.000	280.000.000

Para los siguientes meses del año el costo total del transporte aumenta en 2 % con respecto al mes anterior y el total valor en ventas aumenta en un 5 % con respecto al mes anterior.

Teniendo en cuenta lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Costo operativo por conductor

Meses	Costo total del transporte	Número de conductores
Enero	25.000.000	18

Para los siguientes meses del año el costo total del transporte aumenta en 2% con respecto al mes anterior y el número de conductores para el mes de febrero es de 16, para marzo es de 23, para el segundo trimestre es de 21, para el tercer trimestre es de 18, el cuarto trimestre es de 28.

De acuerdo a lo anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Comparativo costo de transporte

Meses	Costo total del transporte por unidad	Costo tercerizar transporte por unidad
Enero	550	680

Para los siguientes meses del año el costo total del transporte por unidad aumentan en 2 % con respecto al mes anterior y el costo de tercerizar transporte por unidad aumenta en un 5 % con respecto al mes anterior.

Con base a lo descrito anteriormente responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

5. Indicadores de importación y exportación

Costo de unidad importada / exportada

Meses	Costo de mercancía importada / exportada	Total de unidades importada / exportada
Enero	USD 5.000.000	USD 6.500

Para los siguientes meses del año el costo de mercancías importada / exportada aumenta en 4 % con respecto al mes anterior y el total de unidades importada / exportada aumenta en un 10 % con respecto al mes anterior.

Partiendo de la descripción anterior responda los siguientes puntos:

a. Hallar el valor del indicador para todos los meses del año.

b. Graficar el valor del indicador para todos los meses.

c. Interpretar el indicador.

Una vez desarrollados cada uno de los ítems anteriores, responda las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la importancia de que una empresa tenga indicadores de gestión logísticos en sus procesos productivos?

- ¿Cómo solucionaría el desempeño de las actividades logísticas de abastecimiento y distribución a nivel interno y externo?

- Si una empresa no cuenta con información periódica de indicadores de gestión logísticos en sus procesos ¿puede ser una empresa exitosa? Justifique su respuesta.

- Cree que si una empresa cuenta con indicadores de gestión logísticos óptimos, ¿tiene alguna ventaja competitiva frente a otras empresas que no cuenta con indicadores de gestión logísticos?

Nota: para el desarrollo de esta evidencia se deben tener en cuenta el material de formación “Elaboración del presupuesto de ingresos y gastos” y los materiales complementarios pertenecientes a esta actividad de aprendizaje.

Elabore el taller en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
Identifica los componentes de los costos logísticos por unidades de negocio, el comportamiento financiero de las tasas de cambio e interés, impuestos, trámites aduaneros, seguros y fletes que afectan la D.F.I en la cadena logística de acuerdo con los criterios de la organización.

Actividad de aprendizaje 10

Evidencia 6: Ejercicio práctico "Presupuestos para la empresa LPQ Maderas de Colombia"

Para esta evidencia debe elaborar varios presupuestos para la empresa LPQ Maderas de Colombia, la cual se dedica a la manufactura de sillas y mesas de madera. La empresa requiere de la elaboración de los siguientes presupuestos y de la información adicional solicitada en cada uno de ellos.

Tenga en cuenta que al final de cada uno de los cuatro (4) presupuestos encontrará un listado de elementos que debe hallar para concluir con el desarrollo de cada uno de los ítems de la evidencia:

1. **Presupuesto de producción**

   Preparar el presupuesto de producción conociendo que la cantidad estimada para el **primer trimestre** en el presupuesto de ventas es 10.000 unidades, de la última gestión se tiene un inventario de 1.500 unidades y por previsión la empresa mantiene un inventario de productos terminados de 15 % de las ventas. El costo unitario del producto es $ 12.

   Para el **segundo trimestre** la cantidad estimada en el presupuesto de ventas es 12.000 unidades, de la última gestión se tiene un inventario de 2.500 unidades y por previsión la empresa mantiene un inventario de productos terminados de 10 % de las ventas. El costo unitario del producto es $ 10.

   Para el **tercer trimestre** la cantidad estimada en el presupuesto de ventas es 9.000 unidades, de la última gestión se tiene un inventario de 1.000 unidades, por previsión la empresa mantiene un inventario de productos terminados de 15 % de las ventas. El costo unitario del producto es $ 15.

   Para el **cuarto trimestre** la cantidad estimada en el presupuesto de ventas es 20.000 unidades, de la última gestión se tiene un inventario de 3.500 unidades, por previsión la empresa mantiene un inventario de productos terminados de 5 % de las ventas. El costo unitario del producto es $ 8.

   Ahora, teniendo en cuenta lo descrito en este presupuesto, responda el siguiente punto:

   a. Hallar el presupuesto de producción total.

2. Presupuesto de materias primas / materiales

Preparar el presupuesto de materias primas conociendo que la producción estimada, los materiales necesarios y el precio de los productos A, B, C, D son los siguientes:

- **Q (producción)** = 12.000 unidades.
- **Material A** = 10 unidades.
- **Material B** = 15 unidades
- **Material C** = 8 unidades.
- **Material D** = 12 unidades.
- **Costo A** = $ 12.
- **Costo B** = $ 15.
- **Costo C** = $ 18.
- **Costo D** = $ 10.

Ahora que ya conoce los aspectos descritos en este presupuesto, responda los siguientes puntos:

a. Hallar el costo de materias primas A, B, C, D.

b. Hallar el costo total de materias primas.

3. Presupuesto de mano de obra

El presupuesto de producción de una empresa señala que debe producir:

- **Producto A** = 18.000 unidades.
- **Producto B** = 22.000 unidades.
- **Producto C** = 28.000 unidades.
- **Producto D** = 32.000 unidades.

La cantidad estándar de mano de obra es:

- **Producto A** = 2 horas por producto.
- **Producto B** = 5 horas por producto.
- **Producto C** = 8 horas por producto.
- **Producto D** = 3 horas por producto.

El costo estándar de mano de obra por hora es $ 20.

De acuerdo a la descripción de cada producto en este presupuesto, es momento de que responda los siguientes puntos:

a. Hallar el costo de mano de obra directa A, B, C, D.

b. Hallar el costo total de mano de obra directa.

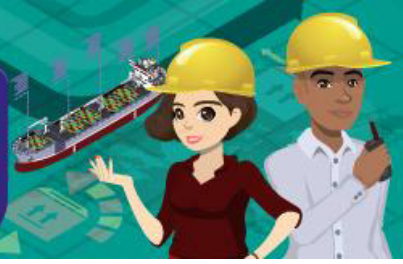
4. Presupuesto de gastos de operación

Sueldo del personal administrativo:

- **Primer trimestre** = $ 25.000.000.
- **Segundo trimestre** el sueldo aumenta en un 15 % con respecto al período anterior.
- **Tercer trimestre** el sueldo aumenta en un 10 % con respecto al período anterior.
- **Cuarto trimestre** el sueldo disminuye en un 15 % con respecto al período anterior.

Sueldos del personal de ventas:

- **Primer trimestre** = $ 12.500.000.
- **Segundo trimestre** el sueldo aumenta en un 12 % con respecto al período anterior.



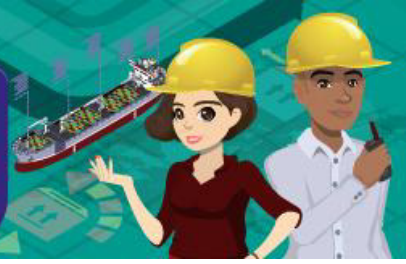
- **Tercer trimestre** el sueldo disminuye en un 10 % con respecto al período anterior.
- **Cuarto trimestre** el sueldo aumenta en un 20 % con respecto al período anterior.

Comisiones sobre ventas:

- **Primer trimestre** 10 %.
- **Segundo trimestre** 15 %.
- **Tercer trimestre** 8 %.
- **Cuarto trimestre** 12 %.

Servicios básicos de administración trimestrales:

- **Agua:**
  - **Primer trimestre** $ 1.500.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 20 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** aumenta el 8 % con respecto al período anterior.
  - **Cuarto trimestre** aumenta 12 % con respecto al período anterior.
- **Energía:**
  - **Primer trimestre** $ 5.500.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 12 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** aumenta el 10 % con respecto al período anterior.
  - **Cuarto trimestre** aumenta 18 % con respecto al período anterior.
- **Gas:**
  - **Primer trimestre** $ 500.000.



- **Segundo trimestre** aumenta 12 % con respecto al período anterior.
- **Tercer trimestre** disminuye el 8 % con respecto al período anterior.
- **Cuarto trimestre** 15 % aumenta con respecto al período anterior.

- **Material de escritorio:**
  - **Primer trimestre** $ 200.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 20 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** aumenta el 12 % con respecto al período anterior.
  - **Cuarto trimestre** disminuye 10 % con respecto al período anterior.

Tener en cuenta esta información (60 % administrativo, 40 % ventas).

Publicidad trimestral:

- **Radio:**
  - **Primer trimestre** $ 350.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 8 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** disminuye en 5 %.
  - **Cuarto trimestre** aumenta 8 % con respecto al período anterior.
- **Televisión:**
  - **Primer trimestre** $ 12.500.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 5 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** disminuye en 5 %.
  - **Cuarto trimestre** aumenta 10 % con respecto al período anterior.

- **Prensa:**
  - **Primer trimestre** $ 8.500.000.
  - **Segundo trimestre** aumenta 10 % con respecto al período anterior.
  - **Tercer trimestre** aumenta en 5 % con respecto al período anterior.
  - **Cuarto trimestre** disminuye 10 % con respecto al período anterior.

Datos adicionales:

- **Ventas estimadas** = 120.000 unidades / mes
- **Precio de venta:**
  - **Primer trimestre** $ 50.
  - **Segundo trimestre** $ 55.
  - **Tercer trimestre** $ 60.
  - **Cuarto trimestre** $ 65.
- **Intereses financieros:**
  - **Primer trimestre** $ 1.000.000.
  - **Segundo trimestre** aumento el 20 %.
  - **Tercer trimestre** aumento 25 %.
  - **Cuarto trimestre** aumento el 35 %.

Ahora como proceso final y teniendo en cuenta lo descrito en este presupuesto, es necesario que responda los siguientes puntos:

a. Hallar los gastos totales administrativos.

b. Hallar los gastos totales de ventas.

c. Hallar los gastos totales financiero.

d. Hallar el presupuesto total de gastos operacionales.

Nota: la evidencia debe ser elaborada y presentada en una hoja de cálculo.

Elabore la evidencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Analiza los ingresos y egresos aplicando modelos de proyección de inventarios, costos y demanda para determinar la proyección de los flujos de caja. • Elabora con precisión los diferentes tipos de proyecciones mediante la simulación de presupuestos apoyados por la aplicación de software a partir de la interpretación de los estados financieros y de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio.

Actividad de aprendizaje 10

Evidencia 7: Afiche "Misión, visión y valores corporativos"

Los valores éticos empresariales representan el nivel más profundo de la cultura organizacional y armonizan los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo. Éstos se convierten en una influencia importante en el comportamiento organizacional y, sobre todo, en la ética organizacional donde opera en múltiples niveles, como son: social, organizacional e individual.

Por lo anterior, en esta evidencia debe elaborar un afiche donde se exhiba la misión, visión y valores corporativos que interpreten la identidad institucional de una empresa.

Desarrolle esta evidencia realizando lo siguiente:

- Escoja una empresa y diseñe su respectivo logo y un eslogan.
- Cree la misión y la visión.
- Escoja siete (7) valores corporativos. Para ello, puede tomar como referencia los presentados en el material de formación "Valores éticos empresariales".

Una vez cuente con lo anterior proceda con la elaboración del afiche, incluyendo la contribución de la misión y la visión al logro de los valores éticos empresariales, indicando también cómo cada una de éstas ayuda a la empresa a alcanzar los valores éticos empresariales.

Para finalizar, en un documento adjunto, plasme los elementos incorporados en el afiche, incluyendo las respectivas conclusiones y referencias empleadas para el desarrollo de la evidencia. Para esto tenga en cuenta la siguiente estructura:

- Título del documento.
- Tabla de contenido.
- Introducción.
- Afiche (puede ser en un documento anexo).
- Contenido del afiche:

- Logo y un eslogan.
- Misión y visión de la empresa.
- Siete (7) valores corporativos.

- Justificación de cada uno de los elementos plasmados en el afiche, especificando el porqué del diseño y las demás reflexiones que usted considere necesarias.
- Contribución de la misión al logro de los valores éticos empresariales.
- Contribución de la visión al logro de los valores éticos empresariales.
- Conclusiones.
- Bibliografía.

Elabore el afiche y el documento en la herramienta de su preferencia y envíe los archivos al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Importante: la plataforma solo le permitirá hacer un envío de las evidencias. Por ello debe asegúrese de adjuntar los dos (2) archivos durante la entrega.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia. • Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad; justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.