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: 210101051-02 - Definir requerimientos según las técnicas de pronóstico y horizonte de planeación.

"Evidencia de conocimiento: Evaluación la oferta y la demanda. GA3-210101051-AA1-EV01. Calificable "

RAP: 210101051-03 Pronosticar los requerimientos según el comportamiento de la demanda. "Evidencia de producto:

Ejercicio proyección oferta y demanda. GA3-210101051-AA1-EV02. Calificable "

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.

Actividad de reflexión inicial.

Entendiendo que una correcta gestión de las compras permite aumentar los beneficios de la empresa, ya que:

✓ Se adquieren adecuadamente materias primas, insumos, materiales, suministros, equipos y servicios necesarios para que la empresa desarrolle sus operaciones de forma satisfactoria.

✓ Condiciona seriamente la calidad del producto final, ya que deben adquirirse las materias primas e insumos adecuados para que el proceso de producción se realice con eficacia.

✓ La relación con los proveedores es fundamental para crear relaciones más sólidas y a largo plazo, lo que dispone a una alineación más directa y real entre las partes interesadas, reduciendo los costos.

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

se le invita a pensar e interiorizar las siguientes 3 preguntas:

✓ ¿Qué es comprar?

✓ ¿Cómo aplica el proceso de compras en su vida diaria?

✓ ¿Cómo selecciona los proveedores que requiere para su vida diaria?







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.

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.

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

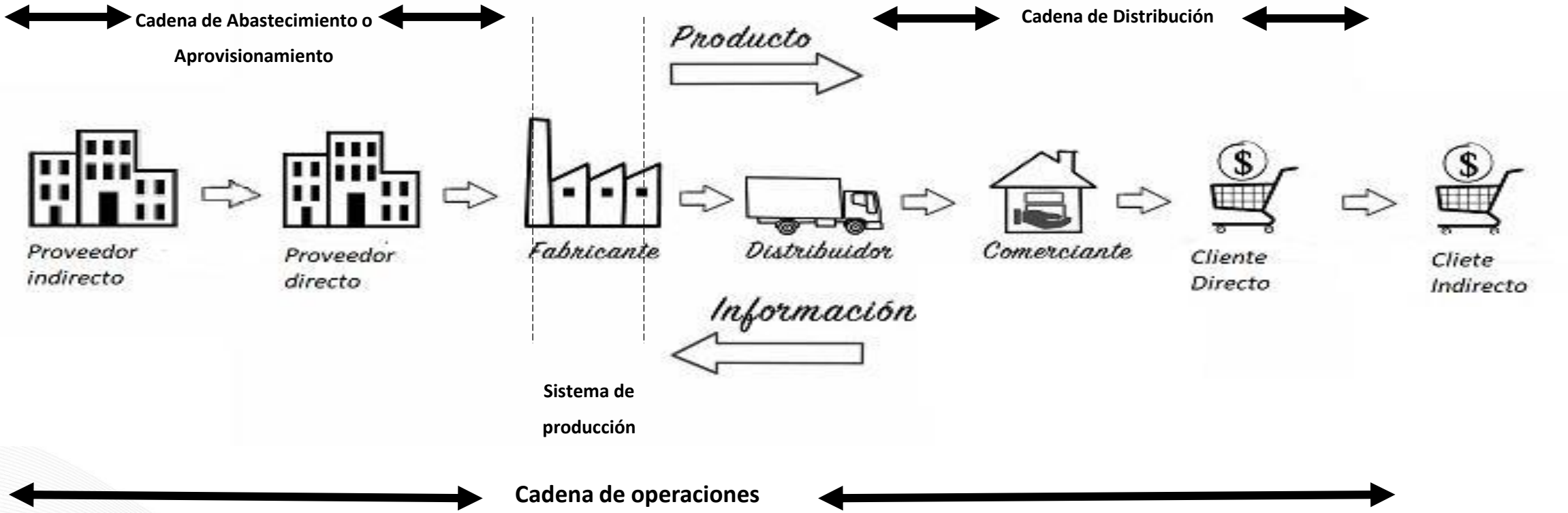
✓ La CS hace referencia al flujo completo que sigue un producto hasta su venta.

✓ 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

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

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA
COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
CENTRO NACIONAL DE ASISTENCIA TÉCNICA A LA INDUSTRIA – ASTIN - REGIONAL VALLE

FECHA DE INICIO:	09/12/25
FECHA FIN:	09/03/28

Fase 2. Planeación 04-05-26 al 11-10-26) 24 semanas	AP3 - Preparar el plan de compras y aprovisionamiento	GA3-210101051-AA1 – Realizar proyecciones empleando métodos cuantitativos y cualitativos.	210101051- Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico	**210101051-02 - Definir requerimientos según las ÁREA TÉCNICA Logísticas de pronóstico y horizonte de planeación.**	**Evidencia de conocimiento:** Evaluación la oferta y la demanda. GA3-210101051-AA1-EV01. ***Calificable***	1 semanas	04-0526	10/05/26	ÁREA TÉCNICA LOGÍSTICA - Z
				210101051-03 - Pronosticar los requerimientos según el comportamiento de la demanda.	**Evidencia de producto:** Ejercicio proyección oferta y demanda. GA3-210101051-AA1-EV02. ***Calificable***	1 semanas	11-05/26	17/05/26	
				210101051-04 - Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del mercado.	**Evidencia de producto:** Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos. GA3-210101051-AA1-EV03. ***Calificable***	2 semanas	18-05/26	31/05/26	

GRACIAS

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

@SENAComunica

www.sena.edu.co