Guion para desarrollo de contenidos

|  |  |
| --- | --- |
| PROGRAMA DE FORMACIÓN | Compras y abastecimiento |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| COMPETENCIA | 210101014-Seleccionar proveedores de acuerdo con políticas de aprovisionamiento y normativa | RESULTADOS DE APRENDIZAJE | 210101014-01-Establecer fuentes de abastecimiento de materiales de acuerdo con política de compras. |

|  |  |
| --- | --- |
| NÚMERO DEL COMPONENTE FORMATIVO | 03 |
| NOMBRE DEL COMPONENTE FORMATIVO | Políticas de compras y productos |
| BREVE DESCRIPCIÓN | El componente formativo tiene como objetivo que el aprendiz adquiera conocimientos sobre fuentes de abastecimiento, productos sustitutos, bases de datos y su estructura, técnicas de uso, métodos para capturar los datos, conocer que es una ficha técnica de un producto y elementos que la componen, sus características y la forma de diligenciamiento. |
| PALABRAS CLAVE | Abastecimiento, productos, compras, políticas, datos. |

|  |  |
| --- | --- |
| ÁREA OCUPACIONAL | 1 – FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN |
| IDIOMA | Español |

# **TABLA DE CONTENIDOS**

**Introducción**

**1. Fuentes de abastecimiento**

**2. Productos sustitutos**

**3. Base de datos**

**4. Ficha técnica de productos**

**INTRODUCCIÓN**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Apreciado aprendiz, bienvenido a este componente formativo, donde podrá adquirir conocimientos relacionados con las fuentes de abastecimiento, la importancia de elegir estratégicamente cada una de ellas para el correcto desarrollo y funcionamiento de las empresas. Por otra parte, apropiará conocimientos acerca de los productos sustitutos, tipos y características; aprenderá sobre las bases de datos, estructura, tipos de captura de datos, ficha técnica de un producto, su elaboración y diligenciamiento.  Estos conocimientos van a permitir que los colaboradores estén preparados cuando en su ámbito laboral o en sus emprendimientos tengan que seleccionar sus fuentes de abastecimiento, y así lo puedan realizar estratégicamente. Ahora, en caso de que deseen sacar un producto al mercado, sabrán que este puede llegar a ser un producto sustituto y así saber cómo planificar para que su artículo contenga un valor agregado que permita que los clientes puedan llegar a elegirlo. Además de ello podrá elaborar su ficha técnica para que sus clientes puedan obtener la información adecuada que permita un buen uso del producto.  En el siguiente video conocerá, de forma general, la temática que se estudiará a lo largo del componente formativo. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Video spot animado | | | |
| **NOTA** | **La totalidad del texto locutado para el video no debe superar las 500 palabras aproximadamente** | | | |
| **Título** | Si el aprendiz se enfoca en adquirir los conocimientos adecuados y en la implementación de las técnicas y procesos abordados durante la formación, esto le permitirá desarrollar habilidades de abastecimiento, elaboración y diligenciamiento de ficha técnica, manejo de bases de datos e identificación de productos sustitutos al interior de las organizaciones o en sus emprendimientos, por lo cual se debe acoger el componente formativo desde la óptica del auto aprendizaje. | | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Sonido** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **1** | Persona despachando un pedido de mercancía    <https://media.istockphoto.com/photos/courier-holds-receipt-for-delivery-of-goods-picture-id1314642814?s=2048x2048> | Música de fondo | Las compras y el abastecimiento en las empresas son una gestión que debe realizarse de manera planificada, empleando estrategias que permitan obtener estos recursos a un menor costo, mayor calidad y en los tiempos estipulados. Con ello se logrará que los procesos productivos no se vean afectados por falta de los diferentes recursos o materias primas que se necesitan para el desarrollo de las actividades. | Fuentes de abastecimiento |
| **2** | Imagen ilustrativa de lo que representa un ciclo    <https://media.istockphoto.com/photos/paper-boats-thinking-concept-differently-changing-course-new-ideas-picture-id1320468806?s=2048x2048c> | Música de fondo | El ciclo de abastecimiento comprende cuatro áreas principalmente: proveedores, suministros, almacenamiento y logística. Para que el proceso de abastecimiento se ejecute de manera correcta, estos cuatro factores se deben trabajar de manera organizada y coordinada para cumplir con los procesos productivos y el desarrollo de la empresa; disminuyendo así posibles errores e inconvenientes en la cadena productiva, que represente pérdidas para la organización o molestias de los clientes. | Ciclo de abastecimiento |
| **3** | Persona verificando pedidos    <https://media.istockphoto.com/photos/ensuring-all-factory-operations-are-running-as-they-should-be-picture-id1070902452?s=2048x2048> | Música de fondo | El proceso de abastecimiento tiene por características la inclusión de tecnologías por medio de *softwares* especializados, los cuales arrojan una serie de elementos e informaciones pertinentes que permiten una correcta gestión del proceso, el cual deberá ser ejecutado con eficiencia, teniendo en cuenta que para ello se deberá contar con un personal completamente capacitado, para así cometer los menores errores posibles que le pueda costar una serie de gastos adicionales a la empresa o un retraso en las actividades planificadas.  Las personas tanto naturales como jurídicas escogidas para ser esa fuente de abastecimiento, deberán tener una característica de flexibilidad, la cual permitirá que sean adaptables al cambio, logrando tomar las mejores decisiones que permitan tener un desarrollo de manera coordinada, basada en la comunicación permanente, buscando un equilibrio en todas las áreas del proceso implicadas. | Tecnología  Eficiencia  Adaptabilidad  Coordinación  Comunicación  Equilibrio |
| **4** | Persona buscando un producto entre varios similares    <https://media.istockphoto.com/photos/ensuring-all-factory-operations-are-running-as-they-should-be-picture-id1070902452?s=2048x2048> | Música de fondo | Las empresas deberán tener en cuenta que en el mercado siempre van a existir los productos sustitutos los cuales en determinado momento se podrán convertir en una amenaza para la organización, pero que si se logra una buena gestión productiva, se puede convertir en una oportunidad para crecer en el mercado, innovando en nuestros procesos y por ende, en sus productos. | Productos sustitutos |
| **5** | Persona visualizando una base de datos    <https://media.istockphoto.com/photos/ensuring-all-factory-operations-are-running-as-they-should-be-picture-id1070902452?s=2048x2048> | Música de fondo | Por otra parte se ha evidenciado que las bases de datos son demasiado importantes en las empresas, con lo cual podrán optimizar muchos procesos y permitirá almacenar toda la información que se requieran de manera segura y eficaz. Esta información se puede capturar con diferentes metodologías como lo son: manual, código de barras, captura de voz, IDR e ICR. | Bases de datos |
| **6** | Personas reunidas brindando información    <https://media.istockphoto.com/photos/supervisor-using-laptop-with-workers-at-warehouse-picture-id520614611?s=2048x2048> | Música de fondo | Por último se avanzará en la identificación de las fichas técnicas de los productos, las cuales pueden ser empleadas para los productos que saldrán al mercado o para la fabricación de los mismos. Estas fichas permitirán conocer información acerca de la descripción del producto, características, lugar de fabricación, etc. Por otra parte, también se pueden incluir datos de los procesos de fabricación, ingredientes, costos de materias primas, tiempo de elaboración, entre otros. | Ficha técnica de productos |
| **7** | Persona tomando apuntes    <https://media.istockphoto.com/photos/university-or-college-student-using-laptop-for-studying-learning-or-picture-id1393738185?s=2048x2048> | Música de fondo | Para la puesta en marcha del componente formativo el aprendiz deberá tener total disposición y actitud puesto que es un módulo virtual donde tendrá que abordar la estrategia de autoaprendizaje y exploración constante. | Autoaprendizaje |
| **Nombre del archivo** | 137200\_V\_1 | | | |

**DESARROLLO DE CONTENIDOS**

1. **Fuentes de abastecimiento**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Cajón de texto de color |
| Cuando se hace referencia al término abastecer, se puede remitir a las diferentes actividades que se desarrollan en conjunto con un proveedor, donde esa persona o empresa deberá encargarse de satisfacer o suplir la necesidad de determinados clientes, ya sea con un producto o servicio en los tiempos y formas estipuladas. El abastecimiento en las empresas es un factor fundamental que se viene implementando desde principios del siglo XIX, donde el área de compras y suministros era de las más importantes, tanto así que los encargados de este departamento hacían parte de la alta administración con cargos de vicepresidentes o directores.  En la actualidad y ante la escasez de tantos productos en el mercado, tanto nacional como internacional, el lograr abastecerse de manera eficiente y eficaz se ha tornado a ser un proceso bastante complejo. Es allí donde las personas encargadas de esta área deberán realizar una correcta planificación y gestión de manera estratégica para que no se vean afectados sus procesos productivos por falta de recursos o materias primas, lo cual conllevaría a la empresa a tener millonarias pérdidas, por ende, un malestar en sus clientes por el incumplimiento en los pedidos solicitados.  Los mercados día a día se tornan cada vez más competitivos debido a que son muchas las personas que han iniciado emprendimientos, muchas de ellas han tenido éxito implementando nuevas ideas innovadoras. La correcta administración del abastecimiento hará que las empresas sean mayormente competitivas en el mercado, ya que una buena gestión de los suministros hará que se adquieran materias primas de excelente calidad a un menor precio, teniendo como resultado un buen producto final con los estándares exigidos, logrando así la satisfacción de los clientes. A continuación, se observa las etapas que comprende el ciclo de abastecimiento:  **Figura 1**  *Ciclo del abastecimiento*  Fuente: elaboración del experto  **Código: 137200\_i\_1** | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Video animación 2D | | | |
| **NOTA** | **La totalidad del texto locutado para el video no debe superar las 500 palabras aproximadamente** | | | |
| **Título** | Cuando una organización logra hacer una correcta planificación estratégica y una buena gestión de los cuatro recursos que componen el ciclo de abastecimiento, le será mucho más fácil lograr ser competitivo en el mercado. Debido a que la calidad del producto que se va a ofrecer, dependerá de toda esa gestión que se hace para adquirir las materias primas procesadas y no procesadas, de las maquinarias con las que se llevan a cabo los procesos de producción y por supuesto de las capacidades y aptitudes de los colaboradores; mientras que el precio con el que se va a salir al mercado va a depender de todos los costos generados en la fabricación y distribución logística del producto o servicio.  Es decir que la competitividad de una empresa, de acuerdo a la calidad de sus productos o servicios, va a depender de la gestión que se realice en las fuentes de abastecimiento, donde siempre se debe pensar en satisfacer a los clientes, brindandoles un artículo con excelentes estándares de calidad y precios accequibles. Porque de nada va a servir tener un producto o servicio bien elaborado, si su valor no va a estar acorde a lo ofrecido o como en muchas ocasiones sucede, ese producto no se encuentra de manera fácil en el mercado y ya con estos agravantes sus clientes van a empezar a usar otro producto similar que si tenga un precio acorde y que se encuentre en diferentes lugares, el siguiente vídeo ejemplificará el proceso de abastecimiento: | | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Sonido** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **1** | Persona verificando la bodega    <https://media.istockphoto.com/photos/warehouse-management-innovative-software-in-computer-for-real-time-picture-id1341073964?s=2048x2048> | Música de fondo | Las fuentes de abastecimiento son el conjunto de proveedores encargados de suministrar las materias primas, insumos, productos y todos los implementos que se necesiten en una organización para llevar a cabo sus procesos productivos. | Fuentes de abastecimiento |
| **2** | Imagen ilustrativa de un engranaje de elementos administrativos    <https://media.istockphoto.com/photos/optimisation-of-business-and-industrial-process-workflow-and-of-picture-id1197780081?s=2048x2048> | Música de fondo | Para que el abastecimiento de una empresa funcione correctamente, su ciclo productivo debe funcionar de manera coordinada, organizada y con una comunicación constante. De la buena relación que se logre sostener con cada una de estas áreas, se podrá obtener un excelente resultado en cuanto a productividad de la organización, llevándola a posicionarse en el mercado con exitosos productos o servicios.  Este ciclo lo conforman los proveedores, almacén, logística y suministros. | Ciclo de abastecimiento |
| **3** | Personas descargando mercancía    <https://media.istockphoto.com/photos/black-female-truck-driver-loading-boxes-in-cargo-space-picture-id1340649474?s=2048x2048> | Música de fondo | Proveedores: es la persona o empresa que se encarga de suministrar las materias primas, insumos, productos o servicios a un tercero para que este pueda llevar a cabo sus procesos de fabricación para posteriormente poder obtener un producto final que será lanzado al mercado o simplemente también podrá ser un insumo para otra transformación.  La relación entre comprador y proveedor es de vital importancia ya que como empresa se depende en gran medida de las decisiones y los procesos que ellos implementen. Es por esto que se debe realizar un buen estudio, estrategias, métodos y evaluaciones a la hora de elegir a los proveedores; ya que por ejemplo, si en el contrato ha quedado estipulado unas fechas de entrega y la empresa planifica sus procesos productivos basados en ellas y el proveedor incumple dichos acuerdos, esto afectará directamente la producción de la empresa, generando pérdidas y malestar en los clientes. | Proveedores |
| **4** | Bodega de almacenamiento    <https://media.istockphoto.com/photos/futuristic-technology-retail-warehouse-digitalization-and-of-40-picture-id1349338739?s=2048x2048> | Música de fondo | Almacenamiento: cuando a la empresa llegan ciertas cantidades de productos, materias primas, insumos, etc., todos estos artículos se deben llevar a una bodega donde se tendrán que organizar de acuerdo con los lineamientos por parte del área encargada.  Ellos deberán emplear estrategias que permitan sacar el máximo provecho de los espacios, logrando almacenar la mayor cantidad de mercancía posible. Dentro de los tipos de almacenamiento se tienen las estibas, estanterías, silos o tanques.  A este proceso es a lo que se le llama almacenamiento. | Almacenamiento |
| **5** | Imagen ilustrativa de lo que es la logística    <https://media.istockphoto.com/photos/smart-warehouse-management-system-with-innovative-internet-of-things-picture-id1359263600?s=2048x2048> | Música de fondo | Logística: son una serie de procesos, actividades, medios y métodos que se llevan a cabo de manera coordinada y planificada por parte de cada uno de los colaboradores en las áreas que tienen asignadas, desde que se planea fabricar un producto o servicio, hasta tenerlo terminado para sacarlo al mercado y aún después de vendido, se debe continuar con un acompañamiento de posventa. Entonces es así como podemos evidenciar que en cada una de los departamentos de las empresas debe existir una logística para poder tener un orden y que cada uno de los procesos se ejecute de acuerdo a los lineamientos establecidos por parte de las directivas.  Una buena planificación y ejecución de la gestión logística hará que se pueda ofrecer un mejor servicio al cliente y una optimización en los costos de los procesos. | Logística |
| **6** | Imagen ilustrativa a materias primas    <https://media.istockphoto.com/photos/top-view-of-worker-standing-by-apple-fruit-crates-in-organic-food-picture-id1317777715?s=2048x2048> | Música de fondo | Suministros: son todos los insumos, materias primas, productos, servicios, información y todos los demás bienes que se necesitan para llevar a cabo el funcionamiento y producción al interior de la empresa. | Suministros |
| **Nombre del archivo** | 137200\_V\_2 | | | |

**Tipos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Infografía interactiva Punto caliente | |
| **Texto introductorio** | Existen diferentes tipos de abastecimiento, los cuales cada empresa, dependiendo de su actividad económica y productiva va a poder emplear según sus modelos de desarrollo. Allí es importante tener en cuenta los distintos procesos que se llevan a cabo en la producción para poder planificar y establecer los tipos de abastecimiento a utilizar, dentro de los cuales se tienen: | |
| Fuente: elaboración del instructor en plataforma Canva (2022)  Nota: rediseñar imagen | | |
| **Código de la imagen** | **Código: 137200\_i\_2** | |
| **Punto caliente 1** | **Productos terminados:** son todos los productos o servicios que ya sufrieron un proceso productivo o de transformación y que pueden servir como insumo para la elaboración de otros artículos o servicios. | Punto ubicado sobre el pote de crema |
| **Punto caliente 2** | **Insumos o materias primas:** comprende todas esas mercancías adquiridas, ya sea de tipo natural tales como las verduras, frutas, agua, etc. o de componente artificial, siempre y cuando nos sirvan para transformar y crear un producto o servicio. | Punto ubicado sobre la penca de sábila |
| **Punto caliente 3** | **Abastecimiento interno:** cuando una empresa tiene la capacidad de elaborar un producto o servicio que sirva como materia prima para su producto principal es a lo que se le llama abastecimiento interno. | Punto ubicado sobre la persona que está cargando las herramientas |
| **Punto caliente 4** | **Abastecimiento externo:** este tipo de abastecimiento se emplea cuando la empresa no tiene la capacidad de fabricar algún producto o servicio para dar cumplimiento al proceso de producción. | Punto ubicado sobre el camión de carga |

**Características**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Acordeón tipo 1 |
| **Introducción** | Las empresas necesitan desarrollar una buena gestión de las fuentes de abastecimiento donde se tengan en cuenta las diferentes características para lograr que dicho proceso pueda ser ejecutado con total éxito, dentro de ellas tenemos las siguientes: |
| Almacén dentro de la composición isométrica  Fuente: <https://www.freepik.es/vector-gratis/almacen-dentro-composicion-isometrica_4327357.htm#query=ALMACENAR&position=12&from_view=search>  Nota: rediseñar imagen  **Imagen: 137200\_i\_3** | |
| * **Tecnología:** en la actualidad existen diferentes *software* que van a ser de gran ayuda para la gestión de las fuentes de abastecimiento, este se encargará de recibir y suministrar información confiable para aportar en el proceso, lo cual brindará mucha seguridad. | |
| * **Eficiencia:** cuando se realiza una buena gestión del abastecimiento se logra reducir muchos costos y recursos que son consecuencia de una correcta planificación y ejecución de los procesos. | |
| * **Adaptabilidad:** los cambios en los mercados se ven de manera constante, es ahí cuando todas las empresas deberán estar preparadas para estos movimientos bruscos de la economía, logrando ser ágiles y efectivos en la toma de decisiones para brindar una correcta respuesta a los inconvenientes y así poder continuar con las actividades diarias. | |
| * **Coordinación:** cada uno de los procesos que se llevan a cabo dentro de una empresa, estén relacionados o no con las fuentes de abastecimiento, deberán estar debidamente planificados y organizados de tal manera que siempre exista un hilo conductor entre los proveedores, almacenistas, los encargados de los inventarios, producción y distribución para poder satisfacer las necesidades del consumidor final. | |
| * **Comunicación:** los líderes de cada uno de los departamentos implicados en el proceso de abastecimiento, deberá tener un contacto de manera continua con los demás, donde cada uno de ellos trabaje de manera transparente, compartiendo información relevante que sea de interés común, siempre teniendo como prioridad el correcto funcionamiento de la empresa. | |
| * **Equilibrio:** dentro del proceso de abastecimiento se encuentran muchas áreas laborales implicadas, lo que quiere decir que son varias las actividades que se deben desarrollar para lograr ese producto terminado. Es por eso por lo que se debe trabajar de manera coordinada, organizada y controlada para lograr cometer los menores errores posibles, aplicando técnicas de optimización para cumplir con una mayor productividad, rendimiento y por ende llegar a ser más competitivos en el mercado. | |

**Ubicación geográfica**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Las personas encargadas de la gestión de las fuentes de abastecimiento deben tener presente la ubicación geográfica de cada uno de sus proveedores al momento de realizar la planificación estratégica, debido a que esto puede contribuir en el ahorro de costos de transporte. Por otra parte, en los casos de las empresas que emplean materias primas de productos no perecederos, tendrán que ser muy estratégicos en la selección de cada una de las propuestas que planteen el suministro de estos insumos ya que son muy delicados.  Un ejemplo de ello son los productos cárnicos. Si una empresa elige un proveedor para que le suministre este tipo de productos y su planta se encuentra ubicada a una distancia muy larga, la vía presenta muchas fallas geológicas y constantemente deba ser cerrada; la entrega de esta materia prima se verá retrasada en muchas ocasiones, se puede perder el producto porque este debe estar permanentemente refrigerado; esto hará que la producción se vea afectada, por ende habrá malestar por parte de los clientes, lo cual interfiere directamente en las utilidades de la empresa. Otro ejemplo de ello son las verduras, con las cuales puede suceder algo similar, entonces para evitar este tipo de inconvenientes se debe tener en cuenta la ubicación geográfica de estos proveedores, entre más cercanos estén, menos riesgoso se tendrá y las perdidas serán menores. |

1. **Productos sustitutos**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| La teoría de las cinco fuerzas de Porter consiste en analizar unos sectores del entorno que están involucrados en el desarrollo y productividad de las organizaciones. Dentro de estos encontramos los competidores directos, clientes, proveedores, productos sustitutos y competidores potenciales. Cuando en la planeación se establece el análisis de estos actores se podrá evidenciar y evaluar que tan competitivos pueden llegar a ser en el mercado. Si no se realiza una correcta gestión de trabajo en equipo con los sectores anteriormente mencionados, teniendo en cuenta múltiples factores, muchos de ellos se pueden convertir en una amenaza para la compañía.  Los productos sustitutos son aquellos artículos o servicios que producen dos o más empresas los cuales tienen características similares y que satisfacen las mismas necesidades de sus compradores. Es allí donde tendrán las empresas que innovar y brindar un valor agregado a sus productos para lograr fidelizar a sus clientes ya que este tipo de amenazas puede hacer que la demanda disminuya gradualmente. |

**Tipos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Pestañas o tabs horizontales | |
| **Introducción** | Dentro de los productos sustitutos o sustitutivos podemos encontrar dos clasificaciones: directos e indirectos. | |
| Directos: | * Son todos los productos que se pueden reemplazar fácilmente con otro que tiene características similares. | <https://images.unsplash.com/photo-1605205805854-e233096145b8?ixlib=rb-1.2.1&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=770&q=80>  Imagen: **137200\_i\_4** |
| Indirectos: | * Dentro de este tipo se encuentran los productos, que, si bien no tienen las mismas características o cualidades, sí satisfacen una misma necesidad. | <https://media.istockphoto.com/photos/male-hand-hold-apple-iphone-pro-and-samsung-galaxy-s-10-picture-id1198645859?s=2048x2048>  Imagen: **137200\_i\_5** |

**Características**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Los productos sustitutos comprenden una serie de características que permitirán un análisis para llegar a clasificarlos y poder emplear estrategias que conduzcan a encontrar una solución a las amenazas que este tipo de artículos generan. Dentro de las características que son evidenciadas en estos tipos de productos, están los ‘sustitutos perfectos’ donde se tienen dos o más productos con características muy similares y que logran satisfacer las necesidades específicas de sus clientes.  Otra forma de identificarlos es según su ‘competencia’, la cual puede ser directa o indirecta. La directa sucede de la forma que la describimos en el ejemplo anterior y la manera indirecta es cuando se tiene una empresa que fabrica productos con características en cierto porcentaje similares y que quieren satisfacer ciertas necesidades. Un ejemplo de competencia indirecta se puede presentar cuando el cliente busca comprar un medio de transporte y va a un almacén donde le ofrecen una bicicleta eléctrica de marca X y una patineta eléctrica de marca Y. Lo que quiere decir que ambos productos o servicios van dirigidos a un mismo segmento de clientes; en este caso, personas que buscan un medio de transporte eléctrico.  En el mercado, frecuentemente se encuentran productos casi idénticos, los cuales tienen los mismos componentes, satisfacen las mismas necesidades, pero tienen marcas diferentes y su precio varía en un buen porcentaje. A esta característica se le conoce como ‘monopólica’ y un ejemplo de ellos son los repuestos para motocicletas, los cuales puedes encontrarlos de manera original y genéricos. |

1. **Bases de datos**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| “Una base de datos se puede percibir como un gran almacén de datos que se define y se crea una sola vez, y que se utiliza al mismo tiempo por distintos usuarios. En una base de datos todos los datos se integran con una mínima cantidad de duplicidad. De este modo, la base de datos no pertenece a un solo departamento, sino que se comparte por toda la organización.” (Marqués, 2011)  Este tipo de sistemas está diseñado específicamente y de manera especial para cada una de las organizaciones que lo requieran conforme a su actividad económica y al tipo de datos que deseen almacenar. Estas bases de datos van a estar disponibles todo el tiempo y para cualquier departamento de la empresa que desee adquirir información o por el contrario, alimentarla. |

**Estructura**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Cajón de texto de color |
| Las bases de datos para poder llegar a ejecutarse correctamente, deberán comprender todo un procedimiento y diseño estructural que va a permitir que el sistema se desarrolle de manera eficiente. Esta estructura integra una serie de elementos y formatos los cuales van a permitir el almacenamiento y suministro de la información de manera permanente y sin riesgo de perderlos.  Al momento de estructurar una base de datos, se realizan asociaciones entre áreas, las cuales pueden ser de dos tipos principalmente: ‘uno a muchos y muchos a muchos’. Un ejemplo de ‘uno a muchos’ es la relación del paciente y el consultorio clínico. Ya que muchos pacientes están asociados al mismo consultorio clínico, mientras que un paciente puede formar parte de un solo consultorio clínico. En el caso de ‘muchos a muchos’ es la asociación de un enfermero y la clínica. Ya que un enfermero puede laborar en varias áreas de la clínica y la clínica puede tener muchos enfermeros. Así mismo, estas estructuras comprenden una serie de conectores, tablas, gráficos, métodos y modelos que la hacen ser muy sólida. A continuación se puede observar el ejemplo estructurado de los dos tipos de asociaciones entre áreas:  **Figura 2**  *Tipos de asociaciones*   1. *Asociación uno a muchos*   Visita    Pacientes  Consultorio clínico   1. *Asociación muchos a muchos*   Atiende    Enfermero  Clínica    Cada individuo entra únicamente solo una vez en la asociación.  Cada individuo puede entrar >0,1 veces en la asociación.  Eliminar la numeración y dejarlo como título  Fuente: Elaboración del experto  Código: **137200\_i\_6** | |

**Tipos de captura**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Se sabe que las bases de datos se alimentan con información de manera permanente y es allí donde se debe saber cómo suministrar este tipo de informes. Dentro de los tipos de capturas más utilizados se encuentran la captura manual, código de barras, captura de voz, IDR e ICR. El primero, la captura manual, hace referencia a la introducción de datos de forma tradicional a partir de un teclado, puede ser debido a que los documentos no pueden ser capturados con otros tipos de tecnologías, ya que muchas veces son datos escritos a mano o porque simplemente no cuentan con otros instrumentos para agregar la información.  El reconocimiento de códigos de barras es otro de lo más empleados para capturar datos, ya que permite adquirir gran cantidad de información sobre un producto o documento. Estos son bastante utilizados en las empresas que tienen por actividad la comercialización de bienes. Actualmente se encuentran en el mercado dispositivos que permiten convertir la voz a texto y con ello lograr crear informes, documentos, etc., para alimentar las bases de datos, este tipo se denomina captura de voz*.*  Por otra parte, se tiene el reconocimiento inteligente de documento o IDR, este proceso se realiza mediante una aplicación, la cual identificará información relevante y la receptará buscando asociarla con otros datos allí almacenados para la realización de análisis o cálculos. Este tipo de sistemas se emplean para identificar datos de facturas, palabras clave, logotipos que permitan asociar información; por ejemplo, al realizar el reconocimiento del logotipo que aparece en la factura, inmediatamente va a asociar esa información con el proveedor al que le fue adquirida la mercancía. Y por último se tiene el reconocimiento de caracteres o ICR, que como su nombre lo dice, consiste en escanear los documentos ya sean impresos o escritos a mano y todos estos caracteres son arrojados a la base de datos. |

**Conformación**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Cajón de texto de color |
| Las bases de datos no integran solamente documentos de texto continuo, también se pueden insertar allí una serie de componentes los cuales contienen información de mucha importancia para la empresa como lo son:  **Figura 3**  *Componentes de una base de datos*  Fuente: Elaboración del experto  Código: **137200\_i\_7**  Los formularios de las bases de datos son acciones donde un usuario puede ingresar y registrar su información, estos se pueden incluir para que el usuario deposite sus datos personales al momento de querer realizar una modificación en la base de datos y esta quede registrada para tener claridad de quien realizó esa variación. Por otra parte, se tienen tablas que pueden ser hojas de cálculo que contengan filas y columnas con la respectiva información.  Los informes son empleados para brindar un análisis de cierta información que requiera de ello, y así pasar un documento o exposición resumida con datos relevantes de la información allí contenida. Además de ello se tienen las consultas que nos sirven para buscar información requerida y realizarlo de manera más rápida y eficiente.  “Las macros pueden considerarse un lenguaje de programación simplificado que puede usar para agregar funciones a la base de datos. Por ejemplo, puede adjuntar una macro a un botón de comando en un formulario para que la macro se ejecute cada vez que se hace clic en ese botón. Y los módulos, como las macros, son objetos que puede usar para agregar funciones a la base de datos. Un módulo puede ser un módulo de clase o un módulo estándar. Los módulos de clase se adjuntan a formularios o informes y, por lo general, contienen procedimientos que son específicos para el formulario o el informe al que están adjuntos”. (Microsoft, s.f.) | |

**Aplicación**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Las bases de datos son una invención tecnológica de las más importantes para las empresas sin importar su tamaño. Todas las organizaciones que desean tener un orden en su información, deberán elaborar o adquirir un sistema de base de datos el cual les permitirá ser más óptimos en sus procesos y tener todos sus documentos, informes y tablas de manera segura, sin riesgo de que se lleguen a perder en determinado momento. Las bases de datos se pueden aplicar a nivel personal y empresarial, cualquier tipo de empresa sin importar su actividad o tamaño. Todas las compañías tienen información que debe ser almacenada y la implementación de estos sistemas hará que sea mucho más fácil y de manera organizada. Pero no bastará simplemente con tener esta base de datos, habrá que saber gestionarla y ser consiente de los beneficios que se pueden lograr si se emplea de manera eficiente. |

**Técnicas de uso**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Cuando se tiene una base de datos bien estructurada en cuanto a componentes y acorde a la actividad de la empresa, esta será vital para el funcionamiento de la organización siempre y cuando sea bien gestionada. Cuando se hace referencia a una buena gestión, se quiere dar a entender que no simplemente es tener una base de datos, esta deberá ser alimentada con mucha información actualizada y segmentar los datos. Toda esta información deberá ser utilizada en determinado momento para realizar análisis y poder tomar decisiones acertadas para el desarrollo óptimo de la empresa.  Una de las técnicas empleadas para el análisis de datos es la inteligencia empresarial, la cual consiste en brindar una estructuración a la información almacenada, donde se buscará que esta logre estar acorde de la actividad empresarial y de los datos relevantes que se desean analizar para brindar un diagnóstico y posteriormente tomar decisiones acertadas. Otra de las técnicas es la minería de datos la cual permite hallar fallas dentro de la gran cantidad de información que allí se contiene, también permite extraer patrones y encontrar las relaciones que existen entre diferentes datos. Con esta técnica se logrará eliminar los datos repetidos, se podrá extraer información relevante y de valor que pueda ser analizada para trazar proyecciones que le permitan a la empresa un desarrollo progresivo. |

1. **Ficha técnica de productos**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Se conoce por ficha técnica al documento donde se encuentra toda la información relacionada con el producto, artículo, objeto, entre otros, dependiendo del tipo de elemento al que se le va aplicar la ficha, así mismo será la información allí suministrada. Dentro de ella se incluyen sus características, composiciones, información comercial, recomendaciones, usos, entre otros. Establecer y estructurar una ficha técnica proporcionará lograr tener un mejor producto en cuanto a calidad. |

**Clases**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Cajón de texto de color |
| Las bases de datos no integran solamente documentos de texto continuo, también se pueden insertar allí una serie de componentes los cuales contienen información de mucha importancia para la empresa como lo son:  **Figura 4**  *Clases de ficha técnica*  Fuente: Elaboración del experto  Nota: rediseñar imagen  Código: **137200\_i\_8** | |

**Características**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | | Infografía estática |
| **Texto introductorio** | Una ficha técnica reúne cierta cantidad de información importante para el consumidor, la cual deberá ser objetiva y concreta; tanto la que va dirigida al público como la que se utiliza en la producción. Dentro de las principales características tenemos las siguientes:  **Ficha técnica de producto comercial:**   * Información general: allí deberán ir incluidos su nombre, características, componentes, código de barras, entre otros. * Categoría: en este ítem se deberá incluir la clasificación a la cual pertenece el producto o servicio. * Presentación: deberá ir incluido su peso, volumen, medidas, las unidades que vienen en una caja, etc. * Tipo de venta: número mínimo de venta, bonos por cantidad de compra.   **Ficha técnica de producción:**   * Nombre del producto. * Información para la fabricación del producto. * Tipo de empaque. * Costos de materias primas. * Tiempo de elaboración. * Imagen del producto. |
| Nota: rediseñar imagen | | |
| **Código de la imagen** | | **137200\_i\_9** |

**Aplicaciones**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| Una ficha técnica es un documento o una etiqueta, donde debe de ir relacionada toda la información de un producto, materia prima o proceso de fabricación de un determinado producto. Es por ello, que este tipo de documento se podrá aplicar a todos los productos que se deseen producir o ya estén fabricados. Estas fichas se elaboran con el fin de que un producto se fabrique con unos estándares ya establecidos, lo que hará que existan unos controles de calidad y por ende, un producto final bien elaborado. El otro tipo de ficha técnica servirá para que el consumidor conozca qué clase de producto es el que está adquiriendo, con sus características, componentes, etc. |

**Técnicas de elaboración**

|  |
| --- |
| Cuadro de texto |
| La elaboración de una ficha técnica se basa en conocer de manera detallada el producto, saber todo el proceso que se llevó a cabo para la fabricación del mismo, cómo será su embalaje y distribución. Cuando se hace referencia al proceso de fabricación, se deben obtener datos de los componentes que fueron empleados, cantidades de cada materia prima, tipos de materias primas, procesos a los que fueron sometidas, tipos de empaque que se utilizaron, su material, etc. Su tipo de embalaje también es importante darlo a conocer (cartón, plástico, acetato). Y por último, conocer sus cantidades de distribución, si hay topes mínimos y máximos para su adquisición. Entonces se puede notar que la principal técnica para la elaboración de una ficha técnica es conocer absolutamente toda la información relacionada con el producto. |

**Diligenciamiento**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Cajón de texto de color |
| Cuando se tiene toda la información correspondiente del producto elaborado, se procede a diligenciar esa información en un formato que está previamente establecido con los datos que se le deseen suministrar a los consumidores. Un ejemplo de ficha técnica lista para diligenciar puede ser de la siguiente manera:  **Tabla 1**  *Ejemplo de ficha técnica*   |  |  |  | | --- | --- | --- | | LOGOTIPO | FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO | | | Nombre comercial XXX | | **Marca** XXX XXX | | | Fabricante | | XXXX XXXX | | Dirección del fabricante | | XXXX XXXX | | Registro sanitario | | XXXX XXXX | | Características | | XXXX XXXX | | Composición | | XXXX XXXX |   Fuente: Elaboración del experto  Código: **137200\_i\_10** | |

**SÍNTESIS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Síntesis |
| Compras y Abastecimiento  Síntesis: Políticas de compras y productos | |
| **Introducción** | El siguiente mapa integra los criterios y especificidades de los conocimientos expuestos en el presente componente formativo. |
|  | |

**Actividad interactiva**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Actividad didáctica. Arrastrar y soltar | |
| Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo.  De acuerdo con la definición planteada en la columna izquierda, arrastre cada término al lugar que considere correcto de la columna derecha.  **Mensaje respuestas positivas:**  ¡Muy bien! Ha logrado ordenar correctamente todas las definiciones con sus respectivos conceptos. Ha tenido una buena apropiación del tema.  **Mensaje respuestas negativas:**  Aprendiz debe intentar de nuevo, no ha logrado ordenar correctamente todas las definiciones con sus respectivos conceptos, revise nuevamente los contenidos y vuelva a realizar la Actividad didáctica. | | Ruleta de casino    <https://media.istockphoto.com/photos/prize-wheel-picture-id175482570?s=2048x2048> |
| Son aquellos artículos o servicios que producen dos o más empresas los cuales tienen características similares y que satisfacen las mismas necesidades de sus compradores. | | Productos sustitutos |
| Son acciones donde un usuario puede ingresar y registrar su información. | | Formularios |
| Consideran un lenguaje de programación simplificado que puede usar para agregar funciones a la base de datos. | | Macros |
| Proceso que se realiza mediante una aplicación, la cual identificará información relevante y la receptará buscando asociarla con otros datos allí almacenados para la realización de análisis o cálculos. | | Reconocimiento inteligente de documento |
| Consiste en escanear los documentos ya sean impresos o escritos a mano y todos estos caracteres son arrojados a la base de datos. | | Reconocimiento de caracteres |
| Se puede percibir como un gran almacén de información que se define y se crea una sola vez, y que se utiliza al mismo tiempo por distintos usuarios. | | Base de datos |
| Son las diferentes actividades que se desarrollan en conjunto con un proveedor, donde esa persona o empresa deberá encargarse de satisfacer o suplir las necesidades de sus determinados clientes, ya sea con un producto o servicio en los tiempos y formas estipuladas. | | Fuentes de abastecimiento |

**MATERIAL COMPLEMENTARIO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo de recurso | Material complementario | | |
| Tema | Referencia APA del material | tipo | Enlace |
| **Fuentes de abastecimiento** | Johnson, P. F., Leenders, M. R., & Flynn, A. E. (2012). *Administración de compras y abastecimiento.* McGraw Hill Educación. | Libro | <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/2062> |
| **Fuentes de abastecimiento** | Ibáñez Machicao, M. (2001).El sistema de abastecimiento y su aplicación. *Gestión en el tercer milenio, 4*(8), p. 32-43. | Pdf | <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/download/10478/9227> |
| **Base de datos** | Trentin, G. (1992). Estructura y organización de una base de datos. *Comunicación, Lenguaje y Educación, 4*(13), p. 81-88. | Pdf | <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/126243.pdf> |

**GLOSARIO**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Glosario |
| Abastecimiento: | proceso mediante el cual los proveedores facilitan medios al resto de grupos económicos o individuos, los cuales consiguen un determinado nivel de satisfacción o utilidad. (Galán, Economipedia, 2018) |
| Compras: | acción mediante la que un agente (el comprador), adquiere un bien o un servicio de otro agente (el vendedor), a cambio de una contraprestación monetaria o en especie. (Morales, 2020) |
| Datos: | es la representación de una variable cualitativa o cuantitativa. Suele tener una base empírica, es decir, proviene de la realidad. En este sentido, puede utilizarse para el análisis de un hecho concreto. (Westreicher, 2020) |
| Logística: | son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción. (Arias, 2012) |
| Política: | es el conjunto de relaciones derivadas de la interacción de los seres humanos como consecuencia de vivir en sociedad. (García, 2021) |
| Producto: | es el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa. (Quiroa, 2020) |
| Proveedor: | es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación. (Galán, Economipedia, 2018) |

**REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tipo de recurso** | Bibliografía |
| Sitio web | Coll, F. (2020). *Compra.* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/compra.html> |
| PDF | ~~Ibáñez Machicao, M. (2001). El sistema de abastecimiento y su aplicación.~~ *~~Gestión en el tercer milenio, 4~~*~~(8), 32-43.~~ |
| Libro | ~~Johnson, P. F., Leenders, M. R., & Flynn, A. E. (2012).~~ *~~Administración de compras y abastecimiento.~~* ~~McGraw Hill Educación.~~ |
| Libro | Marqués, M. (2011). *Bases de datos*. Universitat Jaume I. |
| Sitio web | Microsoft. (s.f.). *Conceptos básicos sobre bases de datos.* Microsoft Soporte. <https://support.microsoft.com/es-es/office/conceptos-b%C3%A1sicos-sobre-bases-de-datos-a849ac16-07c7-4a31-9948-3c8c94a7c204> |
|  |  |
| Sitio web | Quiroa, M. (2020). *Producto.* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/producto.html> |
| Sitio web | Sánchez, J. (2018). *Abastecimiento.* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/abastecimiento.html> |
| Sitio web | Sánchez, J. (2018). *Proveedor*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html> |
| Sitio web | Sevilla, A. (2012). *Logística*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html> |
| PDF | ~~Trentin, G. (1992).~~ *~~Estructura y organización de una base de datos.~~* ~~Comunicación, Lenguaje y Educación, 4(13), 81-88.~~ |
| Sitio web | Westreicher, G. (2020). *Dato*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/dato.html> |

# 















